Dumping als Betriebsproblem!

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt von der

Philosophischen Fakultät

der

Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Berlin

von

Wilhelm Julius Stenz

aus Krefeld.

Tag der Promotion: 8. 2. 1935

Tag der mündlichen Prüfung: 13. 12. 1934

1935

Dissertationsdruckerei und Verlag Konrad Triltsch, Würzburg

164

Referent:
Geheimer Legationsrat Dr. Bosenick.

Korreferent:
Professor Dr. v. Dietze.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsangabe.

Seite

I. Einleitung 1

II. Problem des Dumpings 1

III. Begriff des Dumpings 6

IV. Die Unlauterkeit des Dumpings 14

V. Motive der billigeren Auslandsverkäufe 19
1. Die geschäftspolitischen Motive 20
2. Die betriebswirtschaftlichen Motive 26

VI. Dumping als Problem der Preisuntergrenzen 39
1. Die effektive Preisuntergrenze 40
2. Die differentielle Preisuntergrenze 43
3. Die Anwendung der Preisuntergrenzen bei den billigeren Auslandsverkäufen 45

VII. Zusammenfassung 48

VIII. Literaturverzeichnis 53

I. Einleitung.

Das Problem des Dumpings zeigt einen bemerkenswerten Grad von Unklarheit. Das ist auf den ersten Blick umso erstaunlicher, als eine ganze Reihe guter Untersuchungen vorliegen, auf die wir im Laufe dieser Arbeit zurückgreifen werden. Besonders dem umfassenden Buch von J. Viner: Dumping. A problem in International Trade 1923 hat diese Untersuchung viele wertvolle Anregungen zu verdanken. Diese Arbeit soll dazu dienen, für die Betrachtung des Dumpingproblems einen einheitlichen Ausgangspunkt zu sichern, die billigeren Auslandsverkäufe in ihrer engen kostenmäßigen Abhängigkeit und Bedingtheit zu betrachten und endlich das Dumping als ein Grenzphänomen der billigeren Auslandsverkäufe zu erkennen.

II. Problem des Dumpings.

Wo liegen nun die Gründe für die Unklarheit eines Problems, das so tiefgründige Forschungsarbeit aufzuweisen hat? Gerade letztere fördert so widersprechende Ansichten über Wert, Wirkung, Möglichkeit der Abwendung und Begriff des Dumpings zutage. Und diese widersprechenden Ansichten sind durchaus verständlich, wenn man das Dumping in erster Linie als ein handelspolitisches Problem und nicht als ein betriebswirtschaftliches auffaßt. Als handelspolitisches Problem ergeben sich für die Beurteilung des Dumpings von vornherein zwei grundverschiedene Standpunkte, die des Ausfuhrlandes und die des Einfuhrlandes. Aber diese Standpunkte sind wieder in sich vielfältig geteilt nach den Produktionsstufen und der Stellung der dumpenden Industrie innerhalb dieser, je nach freihändlerischer oder protektionistischer Einstellung der Urteilenden und schließlich je nach individueller oder gesamtwirtschaftlicher Beurteilung.

Daß die dumpenden Industrien das Dumping für vorteilhaft halten, muß aus der Tatsache geschlossen werden, daß sie freiwillig zum Dumping greifen [1]). Die weiterverarbeitenden Industrien aber sind andrer Ansicht, wie wir aus den Klagen schließen können, für die W. Morgenroth [2]), L. D. Pesl [3]), M. Mény [4]) und Viner [5]) zahl-

[1]) Jacob Viner: Memorandum on Dumping, Genf 1926 und L. D. Pesl: Das Dumping 1921, S. 80.
[2]) Die Exportpolitik der Kartelle, Leipzig 1907, S. 46 ff.
[3]) a. a. O. S. 69 ff. und Art. Dumping i. H. d. St. 4. Aufl.
[4]) Le Dumping, Paris 1909, S. 101 ff.
[5]) Dumping, a. a. O. S. 56 ff. u. 107 ff.

reiche Beispiele anführen. Der Nachteil, unter dem gemäß solchen Klagen die weiterverarbeitenden Industrien leiden, ist, daß den ausländischen Konkurrenten dieselben Rohstoffe zu niedrigeren Preisen zur Verfügung stehen, und daß dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt geschwächt, wenn nicht gelähmt würde. Nun weist Liefmann [6]) darauf hin, daß die Rohstofferzeuger, gegen die diese Klagen gerichtet sind, im Ausland nur die Weltmarktpreise forderten und nur soweit mit dem Preise heruntergingen, als es zur Sicherung des Auslandauftrages erforderlich sei [7]). Dann können sich die Klagen nur auf die hohen Inlandpreise beziehen. Über die Wirkung des Dumpings auf den Inlandspreis aber herrscht in der Literatur keine Einigkeit. Es können sich drei grundsätzliche Standpunkte ergeben, auf die auch E. Döblin [8]) kurz eingeht. Einmal wird angenommen, daß das Dumping eine preiserhöhende Wirkung habe dadurch, daß es das Inlandangebot mindere [9]) und die Verluste aus den Dumpingexporten in den Inlandsverkäufen wiedereingeholt werden müßten [10]). Seine Ansicht sucht er zu beweisen durch das von Ridolfi angeführte Beispiel des Stahlwerksverbandes, der „trotz der großen Erzeugung und Ausfuhr die Inlandpreise, die vor der Gründung des Verbandes 100 Mk. für die Tonne betrugen, auf 130 Mk. erhöht habe". Dies jedoch beweist nichts anderes als die Tatsache, daß das Bestehen eines Monopols einen Einfluß auf den Inlandpreis besitzt, während es über die preiserhöhende Wirkung des Dumpings gar nichts beweist. Der inländische Konsument, darin muß man Viner zustimmen, mag genügend Grund haben, sich über die außergewöhnlichen Inlandspreise zu beklagen, über die Zollpolitik und monopolistische Marktbeherrschung, die zu ihrer Erhöhung beitragen, aber er hat keinen Nachteil von den niedrigen Exportpreisen. — Die Behauptung der preissenkenden Wirkung der Dumpingexporte wird besonders von den Kartellen propagiert. Cabiati [11]) vertritt diese Theorie und nimmt an, „die infolge der Ausfuhr gesteigerte Erzeugung ermögliche eine Preissenkung auch im Inlande, falls die vergrößerte Erzeugung die Kosten mindere". Die Möglichkeit der Preissenkung durch Senkung der Stückkosten bei besserer Ausnutzung der Kapazität infolge der Dumpingausfuhr kann ohne weiteres zugegeben werden. Mit der Möglichkeit der Preissenkung jedoch ist eine solche Wirkung aber noch nicht bewiesen. Ich glaube, man muß darin Döblin [12]) durchaus zustimmen, daß eine solche Annahme aus zwei Gründen abwegig ist. „Einmal darum, weil es im Wesen des Dumpings liegt, daß die Exporterlöse für sich

---

[6]) Schutzzoll und Kartelle, Jena 1903, S. 28 ff.

[7]) Auch Pesl a. a. O. S. 80 f. und Viner a. a. O. S. 107 f. vertreten diese Ansicht.

[8]) Theorie des Dumpings, Jena 1931, S. 50.

[9]) Schumpeter: Zur Soziologie der Imperialismen, Arch. f. Soz.wiss. u. Soz.pol. 46. Bd. und F. W. Taussig: Some Aspects of the Tariff Question S. 209.

[10]) Pesl a. a. O. S. 69 u. S. 73/4.

[11]) zit. bei Pesl a. a. O. S. 66 ff.

[12]) a. a. O. S. 68.

betrachtet, minimal sind, und vor allem deswegen, weil auch große Auslandsgewinne an sich noch kein Grund zum Verzicht auf noch größere inländische sind". — Die dritte Ansicht, daß das Dumping ohne jeden Einfluß auf die Inlandspreise ist, findet ihren Hauptvertreter in Viner, der dieser Frage eine genauere Untersuchung widmet [13]). Viner gibt zu, daß das Dumping in manchen besonders gelagerten Fällen die Möglichkeit der Preissenkung schafft. Aber um zu annähernd gültigen Ergebnissen in dieser Frage zu gelangen, müsse angenommen werden, daß die Unternehmungen, die den Übergang zum Dumping erwägen, auf dem Heimatmarkt den Preis fordern, der ihnen aus dem Gesamtverkauf den höchstmöglichen Gewinn bringt. Der Übergang zum Dumping kann in diesem Falle, der die Möglichkeit willkürlicher Preisstellung auf dem heimischen Absatzmarkt voraussetzt, keinerlei Änderung der Preisstellung vorteilhaft machen. „Given the power to exact in the domestic market the prices which will yield the maximum profit from domestic sales the dumping concerns will not find that their resort to dumping of itself makes any change in these prices, upward or downward, profitable". Nur vom sporadischen Dumping, sofern es zur Abstoßung gelegentlicher Überproduktion dient, die sonst preisdrückend auf dem Inlandsmarkt erscheinen würde, mag zugegeben werden, daß es die Inlandspreise höher macht, als sie ohne Dumping sein würden.

Zu diesen widersprechenden Ansichten über die Wirkungen des Dumpings im Ausfuhrland treten ebenso verschiedene Ansichten über die Wirkungen im Einfuhrland. — Wenn man sich auch im allgemeinen der Meinung Liefmanns, Pesls und Viners anschließen kann, daß die Dumpingpreise sich lediglich dem Weltmarktpreis anzupassen bemüht seien, so weist doch die Literatur [14]) einzelne Beispiele auf, daß die Dumpingpreise unter den Weltmarktpreisen lagen. Als bei der Jahresversammlung der Palmer Shipbuilding and Iron Company 1903 der Vorsitzende feststellen konnte, daß die Ausfuhr nach Deutschland und Amerika bedeutend zugenommen hatten, erklärte er dies dadurch, daß die Firma Eisen und Stahlmaterial in Deutschland um 30% unter den englischen Preisen aufkaufte. — Ferner fanden Remscheider Exporteure es günstiger, Stahlhalbzeug aus Holland trotz Zoll und Versandunkosten wiedereinzuführen, statt bei den Remscheider Fabriken selbst den Stahl zu kaufen. — Im übrigen herrscht jedoch wenig Zweifel, daß die weiterverarbeitenden Industrien des Einfuhrlandes zum mindesten die Dumpingexporte nicht als unangenehm empfinden, und in manchen Fällen haben sie den Aufbau solcher Industrien ganz unzweifelhaft gefördert, wie z. B. das Zuckerdumping den englischen Industrien der Zuckerwaren, Marmeladen, Biskuits und Konserven zur Blüte verholfen hat, und das deutsche Eisen- und Stahldumping den holländischen Eisenkonstruktionswerkstätten und der Werftindustrie. Demgegenüber weist W. Smart [15]) auf die Nachteile hin, die aus der

---

[13]) a. a. O. S. 101 ff.
[14]) Morgenroth, a. a. O. S. 47; Mény, a. a. O. S. 122 u. a.
[15]) The Return to Protectionism, S. 149.

Ungewißheit des Dumpings entstehen, und darauf, daß die Vorteile des Dumpings für die weiterverarbeitenden Industrien nur bestehen, solange sich die Rohstoffproduzenten im eigenen Lande halten können. Auch Viner ist der Ansicht, daß der Vorteil des Dumpings für die weiterverarbeitenden Industrien keineswegs unbestritten ist [16]). Das Unternehmen könne gefährdet werden, wenn es auf dem niedrigeren Dumpingpreis aufbaut, besonders, wenn es sich um die Form des Eroberungsdumpings handelt, und dieses erfolgreich ist. Eine solche Ansicht setzt jedoch voraus, daß der Dumpingpreis auch unter dem Preis auf dem jeweiligen Markt liegt, während doch Viner selbst die Ansicht vertritt, daß die Dumpingpreise nicht notwendig und wahrscheinlich in der Regel nicht unter diesem Preis liegen, sondern sich lediglich diesem anpassen. Er hält indessen eine preissenkende Wirkung des Dumpings auf die ausländischen Marktpreise für wahrscheinlich durch den zusätzlichen Wettbewerb, den es darstellt. Dem steht wiederum Liefmanns Ansicht entgegen, daß eine wesentliche Beeinflussung des Preises durch das Dumping nicht stattfinde [17]). In gewissen Fällen verlangt das Motiv des Dumpings zu seiner Verwirklichung ein Heruntergehen unter die auf den ausländischen Absatzmärkten vorherrschenden Preise. Die Preisunterbietungen weisen aber nicht annähernd den Umfang auf, den die Klagen der angeblich durch das Dumping bedrohten Industrien ihnen zu geben bemüht sind, wenn auch eine Schädigung in einzelnen Fällen nicht von der Hand zu weisen ist. So mutet es doch seltsam an, daß bei der englischen Zollkontroverse von 1903 die prominentesten Ankläger zwei Stahlindustrielle waren, deren Unternehmen niemals stärker florierten, als in dem Augenblick, in dem sie die ausländische Dumpingkonkurrenz unter die Anklage schwerer Schädigung und Gefährdung ihrer Industrien stellten [18]). Ein andrer Stahlproduzent, der fürchtete, daß solche Klagen die englische Öffentlichkeit zur Schutzzollpolitik bekehren könnten, forderte von den Protektionisten auch nur ein einziges Beispiel, wo ein englisches Unternehmen durch ausländisches Dumping zur Liquidation gezwungen worden sei, während er viele anführen könne, wo das Vorhandensein von billigeren ausländischen Rohstoffen Unternehmen vor ernsthaften finanziellen Schwierigkeiten bewahrt habe. — Die Behauptung von der Gefahr des Dumpings für die heimische Industrie ist seitdem ein beliebtes Schutzzollargument geblieben. Empfindet der Schutzzöllner die billigere Einfuhr von Waren, die auch im Inland hergestellt werden, als einen Nachteil, den er mittels Zölle auszugleichen sucht, so begrüßt der Freihändler jede billigere Einfuhr, sofern diese das Ergebnis besserer Produktionsbedingungen ist. Dabei muß aber im Auge behalten werden, daß die orthodoxe Theorie des Freihandels stets auf längere Zeiträume bezogen ist, für die Beurteilung des Dumpings also nur Bedeutung gewinnen kann, wenn es sich um kontinuierliches Dumping handelt und die Konti-

[16]) a. a. O. S. 136.
[17]) a. a. O. S. 29.
[18]) Viner a. a. O. S. 141 f.

nuität gewährleistet ist. Das aber dürfte schwer halten, selbst wenn die Möglichkeit kontinuierlichen Dumpings besteht, wie wir später sehen werden. Für die Beurteilung des Dumping ist die Dauer und der Umfang von wesentlicher Bedeutung. Wenn W. Smart [19]) das Dumping einen Wettbewerb nennt „which cannot be counted on or prepared for", so ist damit das freihändlerische Argument zugunsten des Dumpings erledigt. — Wenn die Freihändler die Bedeutung der Nachteile des Dumpings für das Einfuhrland herabzumindern suchen, so vertreten die Anhänger der Antidumpingzölle dem gegenüber die Ansicht, daß bei Dumping eine Korrektur zugunsten des Freihandels notwendig sei, indem sie argumentieren, daß ein Dumpingexport immer auf künstlichen Maßnahmen beruhe, die durch die Antidumpingzölle kompensiert werden müßten, um die natürlichen Austauschbeziehungen wieder herzustellen. Die Richtigkeit dieser Behauptung mag vorläufig dahingestellt bleiben. Mir kommt es hier nur darauf an festzustellen, wie sehr die Ansichten hinsichtlich des Dumpings differieren. Auf die Unklarheit des Dumpingbegriffes werde ich im 3. Abschnitt eingehen, und nachdem ich mich in der Frage des Begriffs entschieden haben, wird ohne weiteres klar werden, welche Schwierigkeit einer Erfassung und damit der Abwendung des Dumpings durch ein Antidumpingzollgesetz entgegenstehen.

Wir müssen somit zum Ergebnis kommen, daß die Beurteilung des Dumpings notwendig variiert mit dem Blickpunkt, von dem es betrachtet wird. Alle bisher angeführten Ansichten über Dumping beruhen auf theoretischen Erwägungen, die wirtschaftswissenschaftliche Theorien auf eine spezielle Erscheinung des Außenhandels anzuwenden suchen. Das Tatsachenmaterial, auf das sich solche Erwägungen stützen, sind Daten, die nichts anderes aussagen, als daß eine Preisdiskriminierung geübt wird zwischen Inland und Ausland, und Aussagen hervorragender wirtschaftlicher Persönlichkeiten, die eine solche Preispolitik je nach ihrer Interessengebundenheit ablehnen oder anerkennen. Wir müssen solche Aussagen als das nehmen, was sie sind: als Werturteile bzw. interessierte Meinungen. Nun bietet das Gefüge einer isolierten Volkswirtschaft der Anwendung volkswirtschaftlicher Theorien auf Einzelerscheinungen des Wirtschaftslebens große Schwierigkeiten, so daß die Ergebnisse nur als annäherungsweise richtig gelten. Wieviel mehr muß das erwogen werden bei der Untersuchung einer wirtschaftlichen Erscheinung, die die Grenzen der Volkswirtschaften überschreitet. Werturteile aber können in der wissenschaftlichen Untersuchung nicht kritisch genug betrachtet werden.

Gehen wir von der einzig feststehenden Tatsache billigerer Auslandsverkäufe aus, so ergibt sich als klarer Untersuchungsgegenstand: die differenzierende Preispolitik exportierender Unternehmungen. Berücksichtigt man ferner, daß dem Dumping gemeiniglich der Charakter des 'Unfairen' und Unlauteren anhaftet, so ergeben sich zwei wesentliche Fragen: 1. die Frage nach den Gründen und 2. die

[19]) a. a. O. S. 151.

Frage nach den Grenzen des Dumpings. Die Untersuchung der Motive der billigeren Auslandsverkäufe, die mannigfach sind und sich von Unternehmen zu Unternehmen ändern, muß die Frage beantworten, ob es sich beim Dumping um allgemein übliche Konkurrenzmethoden handelt oder nicht. Die Untersuchung der Preisuntergrenzen, die sich jeweils aus dem Kostenverlauf der Unternehmungen ergeben, entscheidet über die betriebswirtschaftliche Berechtigung des Dumpings.

III. Begriff des Dumpings.

Wenn Pesl [20]) 1921 feststellt, daß weder in der Wissenschaft noch in der Praxis eine Übereinstimmung über den Dumpingbegriff besteht, so hat sich darin bis heute wenig geändert. E. Steyer [21]) systematisiert die bestehenden Begriffsbestimmungen des Dumpings und unterscheidet: 1. Verkauf auf fremden Märkten zu billigeren Preisen als auf dem einheimischen Markt. 2. Verkauf ans Ausland unter den Selbstkosten. 3. Andre erkennen im Beweggrund oder im Ziel des Dumping sein Wesen, z. B. Vernichtung einer fremden Industrie. 4. Schließlich soll die Ursache entscheidend sein, z. B. billigere Arbeitsverhältnisse. Pesl [22]) teilt 1926 die Begriffserklärungen in drei Hauptklassen: 1. Verkauf auf den fremden Märkten zu billigeren Preisen als auf den Märkten des Ausfuhrlandes. 2. Verkauf unter den Selbstkosten. 3. Verkauf unter den Selbstkosten zum Zwecke der Vernichtung des Mitbewerbs. Wenn wir systematisieren wollen, so muß die systematische Unterscheidung erstens alle Definitionen erfassen, zweitens in ihrem Aufbau einen Zweck erfüllen. Dieser Zweck kann kein andrer sein als: Erkenntnis des Wesens des Dumpings durch Klärung der Begriffsbestimmungen.

Aus diesen Gesichtspunkten heraus ist gegen Punkt 1 und 2 obiger Unterscheidungen nichts einzuwenden. Es muß aber sehr bedauert werden, daß dem Charakteristikum des Dumpings, auf das Viner [23]) so ausdrücklich hingewiesen hat: „Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten", nicht eine eigene Klasse innerhalb der Unterscheidungen der Begriffe zugeteilt worden ist. Das mag zum Teil daran liegen, daß man die Preisdifferenzierung zwischen nationalen Märkten als Selbstverständlichkeit voraussetzt. Aber einmal darf man wohl mit Recht fordern, daß dann auf diese Selbstverständlichkeit wenigstens hingewiesen wird, wie P. Baer [24]) das tut, und muß dann die Begriffsbestimmungen, die dieser Selbstverständlichkeit nicht entsprechen, wie z. B. das sog. soziale Dumping, ad absurdum führen [25]). Andrerseits ist zu der vorausgesetzten

---

[20]) a. a. O. S. 130.
[21]) Das deutsche Dumping in der Nachkriegszeit, Frankfurt 1924, S. 4.
[22]) H. d. St. 4. Aufl. Art. Dumping.
[23]) a. a. O. S. 4.
[24]) Das soziale Dumping, Halberstadt 1928, S. 6.
[25]) Eine Forderung, der Baer sein ganzes Buch gewidmet hat. S. 81 kommt er zum Schluß: ein 'soziales Dumping' gibt es nicht.

Selbstverständlichkeit der Preisdiskriminierung zu bemerken, daß die Begriffsbestimmung 'Verkauf auf fremden Märkten zu billigeren Preisen als auf dem einheimischen Markt' mindestens eine ebenso große Selbstverständlichkeit für die Tatsache des Dumpings darstellt, obwohl Viner [26]) mit Recht auf die Möglichkeit des umgekehrten Dumpings (reverse dumping) hinweist, wenn der Heimatmarkt für den Absatz bedeutungslos ist. So war z. B. die Preisstellung des belgischen Spiegelglassyndikates, bei nur 5% Absatz auf dem Heimatmarkt, um 10 bis 30% niedriger für die amerikanischen als für die englischen Käufer, weil England den Standardmarkt bildete und Verkäufe auf dem amerikanischen Markte nur bei Preiskonzessionen möglich waren.

Es ist also bedenklich, eine Selbstverständlichkeit der Preisdifferenzierung vorauszusetzen, obgleich sich manches Argument dafür anführen ließe. Die Bedeutung dieser Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten fordert geradezu eine Klasse innerhalb systematischer Unterscheidungen; und ihr Fehlen ist zum größten Teil dafür verantwortlich zu machen, daß diesem wichtigen Merkmal in der Literatur nicht die Aufmerksamkeit geschenkt wurde, die es verdient. Wir werden weiter unten sehen, daß sich wichtige Autoritäten gerade für dieses Begriffsmerkmal eingesetzt haben; und die Diskussion des Dumpings hätte seit langem eine andre Richtung genommen, wären sie mehr gehört worden.

Punkt 3 und 4 obiger Unterscheidungen können eine eigene systematische Klasse nicht beanspruchen. Sie finden Platz in einer größeren Klasse, die gewissermaßen ein doppeltes Gesicht trägt: eine passive Seite: 'unangenehm empfundener Wettbewerb' und entsprechend eine aktive Seite: 'unfairer Wettbewerb'. Man muß Jens Jessen [27]) darin zustimmen, daß, wenn man die Praxis der Verwendung des Dumpingbegriffes feststellen wollte, der 'unangenehm empfundene Wettbewerb' das feststehende Merkmal sei, und daß sich an den Begriff des Dumpings oft gefühlsmäßig die Vorstellung knüpfe, daß es sich dabei um 'unlauteren Wettbewerb' handele, der Gegenmaßnahmen erfordere. Tatsächlich hat diese Vorstellung in den Antidumpinggesetzen vieler Länder ihren Niederschlag gefunden. Die Definition des Dumpings bei Oehring [28]) als einer Preisunterbietung, die durchaus nicht auf natürlichen Bedingungen beruht, zielt klar auf das Prämiendumping ab. Für das Prämiendumping ist der Charakter des unlauteren Wettbewerbs nicht von der Hand zu weisen, da es sich dabei um eine künstliche durch einen außerbetrieblichen Zuschuß ermöglichte Senkung der Exportpreise handelt. Wenn es darum in den Antiprämiengesetzgebungen vieler Länder eine Gegenmaßnahme findet, so ist diese durchaus gerechtfertigt. Antiprämienzölle erhielten: Belgien 1892; die Vereinigten Staaten 1894, zunächst nur für Zucker, 1897 für alle zollpflichtigen Waren, 1909 und 1913 wurden diese übernommen, 1922 wurden sie

[26]) a. a. O. S. 4/5.
[27]) Art. Dumping i. Wörterbuch d. Volkswirtsch. 4. Aufl.
[28]) Dumping i. Plutus 1917, S. 230.

auch auf private Produktions- und Exportprämien ausgedehnt; Indien 1899; Südafrikanische Union 1903; Schweiz 1902; Serbien 1904; Spanien 1906; Frankreich und Japan 1910; Portugal und Neuseeland 1921 [29]). Vor dieser Art des Dumpings kann im Interesse der eigenen Volkswirtschaft nicht genügend gewarnt werden, denn letzten Endes wird die Prämie an die Zollbehörde des Einfuhrlandes abgeführt. Dadurch wird der mögliche Erfolg einer solchen Exportpolitik von vornherein in Frage gestellt, da die Wirkung der Prämien durch die Antiprämienzölle neutralisiert wird. Viner [30]) vertritt den Standpunkt, daß die Antiprämienzölle im allgemeinen die Situation der Verbraucher und der Produzenten im Einfuhrlande ausgleiche und der Staatskasse ein Einkommen gewähre, dessen Bürde ganz auf den fremden Produzenten fiele; im Fall des Prämiendumpings also auf denjenigen, der die Prämie gewährt, sei es der Staat oder ein Produzentenverband.

Der Vollständigkeit halber sei ein Wort gesagt über das Valutadumping. Wenn hier ein unangenehm empfundener Wettbewerb vorliegt, so fehlt doch hier ebenso wie beim sozialen Dumping der diskriminierende Wille. Es liegt weder ein Verkauf unter den Gestehungskosten, noch ein solcher unter den einheimischen Verkaufspreisen vor, noch endlich eine Preisdifferenzierung zwischen nationalen Märkten. Der unangenehm empfundene Wettbewerb beruht lediglich auf einem Unterschied in den Wechselkursen. 'Unangenehm empfundener Wettbewerb' mag ein wesentliches Begriffsmerkmal des Dumpings darstellen, doch darf es nicht ohne weiteres mit diesem identifiziert werden.

Der Umfang, in dem das Merkmal des 'unlauteren Wettbewerbs' in der Antidumpinggesetzgebung seinen Niederschlag gefunden hat, ist mit den Antiprämienzöllen keineswegs erschöpft. In einigen Antidumpinggesetzgebungen findet sich dieses immerhin doch unbestimmte Merkmal 'unfair competition' sogar wörtlich. So z. B. in der australischen Antidumpinggesetzgebung von 1906, II. Teil [31]) heißt es: „For the purposes of the dumping section, competition is to be regarded as 'unfair', unless the contrary is proved, if . . ." Unter unlauterem Wettbewerb versteht das Gesetz den Verkauf zu Verlustpreisen oder ohne Gewinn, zu dem Zweck, durch diesen Verkauf einheimischen und fremden Wettbewerb zu beseitigen. Doch ist die Definition eingeschränkt: Die geschützte Industrie muß sein „effective and up-to-date in its management, processes, plant, and machinery". Auch Section 316 des Fordney McCumber Tariff Act 1922 [32]) erklärt ausdrücklich als ungesetzlich „unfair methods of competition and unfair acts of importation of articles into the United States . . . , if their effect or tendency is to destroy or substantially injure an industry . . .". Auch hier findet sich das Merkmal des unlauteren Wettbewerbs eng verbunden mit der Absicht der Schädi-

[29]) Viner a. a. O. 168 ff.
[30]) a. a. O. S. 159.
[31]) Australian Industries Preservation Act. bei Viner a. a. O. S. 207 ff.
[32]) Viner a. a. O. S. 246 ff.

gung oder Vernichtung einheimischer Industrien. Diese Absicht an sich ist in den meisten Antidumpinggesetzgebungen zur Voraussetzung der Anwendung gemacht worden und hat von da den Weg in manche Definition gefunden. So sagt Millioud [33]): Dumping besteht in dem Verkauf zu niedrigen Preisen, um den Wettbewerb zu vernichten und sich des Marktes zu bemächtigen. Ferner erklärt Hookham [34]) ausdrücklich, man nenne Dumping die zeitweise Preisunterbietung in einem Lande, um seinen Handel auf die Dauer zu vernichten. Gleichzeitig aber stellt er fest, es sei in England kein einziger Fall dieser Art nachweislich, obgleich jeder Fabrikant davon spreche, wenn fremder Wettbewerb seinen Verdienst beeinträchtige. Bekanntlich ist ja auch gegen den Stahlwerksverband der Vorwurf erhoben worden, daß er ein solches Dumping gegenüber Italien geübt hätte. Doch liegt ein schlüssiger Beweis dieser Ansicht bis heute nicht vor. Es kann natürlich nicht bestritten werden, daß länger anhaltendes Dumping den fremden Wettbewerb zumindest erschwert, da er zusätzliches Angebot bedeutet. Es hat nicht an Stimmen gefehlt, auf die Schwierigkeiten des Nachweises einer solchen Absicht der Schädigung oder Vernichtung hinzuweisen. Pesl [35]) stellt eindeutig fest: Die Begriffsbestimmung des Dumpings als eines Mittels zur Vernichtung fremden Wettbewerbs ist abzulehnen. Wydgodzinsky [36]) weist darauf hin, daß der Dumpingbegriff hier mit einer Nebenbestimmung belastet sei, deren jedesmalige Feststellung die reine Willkür bedeutet. Zweck und Absicht des Dumpings müssen als konstituierende Merkmale abgelehnt werden, wenn sie im einzelnen die Art und Form des Dumpings auch bestimmen mögen. Sie finden ihre Erörterung im Kapitel V. Unter die Begriffsbestimmung des Dumpings als 'unlauterer Wettbewerb' gehören auch die Definitionen, die unter Dumping 'Verkauf zu Verlustpreisen' ins Ausland verstehen [37]).

In Antidumpinggesetzgebungen und Definitionen überwiegt bei weitem die Begriffsbestimmung 'Verkauf auf fremden Märkten zu billigeren Preisen als auf dem des Ausfuhrlandes'. Die Häufigkeit dieser Begriffsbestimmung in der Antidumpinggesetzgebung ist bedenklich, aber nicht erstaunlich, wenn man sich des protektionistischen Charakters der Antidumpingszölle bewußt bleibt; trifft doch dieses Merkmal, abgesehen von dem oben erwähnten 'reverse dumping', bei einem Schutzzolland im allgemeinen für alle zollgeschützten Waren zu, die nach Pigou [38]) um den vollen Zollbetrag teurer sind als sonstwo. Nur bedeuten die hohen Preise eher eine Schwächung als eine Stärkung der Wettbewerbsstellung auf den fremden Märkten, was berechtigte Zweifel an der Zweckmäßigkeit und Be-

---

[33]) La caste dominante allemande 1916 S. 87 b. Pesl S. 23.
[34]) bei Pesl a. a. O. S. 88.
[35]) a. a. O. S. 134.
[36]) Recht und Wirtschaft 15. Jg. 1916 S. 246.
[37]) z. B. Crohn-Wolfgang, Zur Frage des Dumpings in Jahrb. f. Nat. u. Stat. 3. Folge 57. Band S. 117 und Gregory: 4. Sale at prices unremunerative to the seller. b. Viner a. a. O. S. 3.
[38]) Economic Journal XV. 437.

rechtigung dieser Begriffsbestimmung wachrufen muß. Trotzdem hat sie die meisten Verfechter gefunden. Pesl [39]): Dumping ist Verkauf nach dem Ausland zu niedrigeren Preisen als im Inland. Viner [40]): "The term 'dumping' is used by more careful writers to signify sales for export at lower prices than those charged at the same time under like circumstances to buyers for the domestic market." Mémoire sur la législation de divers états concernant la protection contre le dumping Genf 1927: . . . . le véritable dumping dont le trait charactéristique réside dans le fait que le prix d'exportation est inférieur au prix que le consommateur doit payer pour le même produit sur le marché intérieur du pays d'exportation." E. Döblin [41]): 'Verkauf unter den Inlandspreisen'. United States Tariff Commission [42]): "Dumping may be comprehensively described as the sale of imported merchandise at less than its prevailing market or wholesale price in the country of production." Die letzte Definition weist schon auf die Schwierigkeit einer genauen Bestimmung dieses Begriffsmerkmals hin, die für die Antidumpinggesetzgebung unbedingt erforderlich ist. Sie kann sich nicht mit der Feststellung 'Verkauf unter Exportlandpreisen' begnügen, sondern muß die genaue Bestimmung der Vergleichspreise verlangen, wenn sie überhaupt ihren Zweck erfüllen will. In Hinsicht auf die Antidumpinggesetzgebungen kann man Döblin [43]) beipflichten, daß die Definitionen überwiegend darauf hinauslaufen, daß sie im Dumping Auslandsverkäufe zu anormal billigen Preisen sehen, und der Definitionenstreit sich zuspitzt auf die Wahl des richtigen Preisvergleichs.

Die Einheitlichkeit der Vergleichspreise läßt viel zu wünschen übrig. Die geläufigsten Vergleichspreise sind der heimische Marktwert (fair, current, true domestic market value) auf der einen Seite und der Exportpreis oder tatsächliche Verkaufspreis auf der andern Seite. Das Zollgesetz der südafrikanischen Union von 1914 [44]) schreibt einen Dumpingszoll vor, "if the export or actual selling price to an importer in the Union be less than the true current value of the same goods when sold for home consumption . . .". The Underwood Tariff Bill of 1913 [45]) schlug einen Antidumpingzoll vor für Waren . . . "if exported to the United States at a price less than the fair market value of the goods in the country of exportation at the time of exportation". Der Antidumpingzoll wurde nicht Gesetz. Das australische Antidumpinggesetz von 1921 [46]) ermöglicht einen Antidumpingszoll, wenn fremde Waren „had been or are being sold to Australian importers at an export price which is less

[39]) a. a. O. S. 134.
[40]) A memorandum a. a. O. S. 3.
[41]) a. a. O. S. 6.
[42]) Information concerning Dumping and Unfair Foreign Competion S. 9 b. Viner a. a. O. S. 21.
[43]) a. a. O. S. 2.
[44]) Union of South Africa, Statutes, 1914. Act No. 26, Sec. 8 (1) b. Viner S. 209 ff.
[45]) b. Viner a. a. O. S. 257 ff.
[46]) Industries Presevation Act, Dec. 16, 1921. Section 4. b. Viner a. a. O. S. 227 ff.

than the fair market value of the goods in the country of export at the time of shipment and that detriment may thereby result to an Australian industry . . .". Einige Antidumpinggesetzgebungen bemühen sich um eine genauere Bestimmung des 'Heimatwertes' und wählen als Vergleichspreis den Großhandelspreis, der insofern eine größere Berechtigung für sich in Anspruch nehmen kann, als die Exportverkäufe größere Posten zu sein pflegen, und darum ein Großhandelsrabatt berücksichtigt werden muß. Die englische Imports and Exports Regulation Bill von 1919 [47]) enthielt einen Antidumpingzoll "in cases where goods were being imported into the United Kingdom at prices which were lower than the prices at which the same goods were being sold in similar quantities in the country of production". Die Regierung zog dieses Gesetz zurück. In dem Bestreben, den richtigen Vergleichspreis zu finden, ist das britische Antidumpinggesetz von 1921 noch etwas weiter gegangen und wählt als Vergleichspreis den Gegenwert von 95% des Großhandelspreises, rechnet also für die f. o. b. Kosten 5% ab. Wir werden später noch auf dieses Gesetz zurückkommen. — Eine andere Reihe von Gesetzen bemühen sich um eine genauere Bestimmung des Verkaufspreises. So bestimmt die Antidumpingklausel im kanadischen Zollgesetz von 1904 und 1907 [48]), daß " 'Export price' or 'selling price' in this section shall be held to mean and include the exporter's price exclusive of all charges thereon after their shipment whence exported directly to Canada", d. h. also als Vergleichspreis wird der f. o. b. Preis gewählt. Diese Definition findet sich wörtlich im neuseeländischen Antidumpinggesetz von 1921 [49]): " . . . , if the f. o. b. selling price to the importer is less than the current domestic value in the country of export." Das amerikanische Antidumpinggesetz von 1921 [50]) befleißigt sich einer genaueren Bestimmung beider Vergleichsgrößen. Es bestimmt einen Antidumpingzoll, "if the 'purchase price' or the 'exporter's sale price' is less than the 'foreign market value'." Die dazu gehörige Definition dieser Werte bestimmt den 'foreign market value' als den üblichen Großhandelspreis, den 'purchase price' und den 'exporter's sale price' als f. o. b. Preise. Einen andern richtigeren Weg deutet das Amendment 1922 zum südafrikanischen Zollgesetz von 1914 [51]), das einen zusätzlichen Antidumpingzoll bestimmt, 'where imported goods are sold in the Union at less than the wholesale price in the country of manufacture plus cost of packing, free on board charges and freight to port of entry, ...". Dieses Gesetz geht zur Bestimmung der Tatsache des Dumpings von der Überlegung aus, daß bei verschiedenem Preisniveau in verschiedenen nationalen Märkten Preisveränderungen für Warenbewegungen von einem Markt zum andern un-

[47]) Board of Trade Journal Dec. 27, 1919 pp 640.
[48]) Statutes of Canada, 1907 6—7, Edward VII Vol. I—II p 134 b. Viner a. a. O. S. 193.
[49]) The Customs Amendment Act, Dec. 22, 1921, Sec. II. b. Viner a. a. O. S. 231.
[50]) Emergency Tariff of 1921. b. Viner a. a. O. S. 258.
[51]) Board of Trade Journal, July 13, 1922, p 51 u. July 27, 1922, p 107.

vermeidlich sind, als solche einen Grund zur Hinderung noch nicht bieten. Eine Gegenmaßnahme ist erst am Platze, wenn die Preise des Einfuhrlandes unterboten werden. Darum wird der Verkaufspreis im Einfuhrland zum Ausgangspunkt gewählt für einen Preisvergleich. Vergleichspreis ist der Großhandelspreis im Ausfuhrland plus Fracht und Versendungskosten, also ein c. i. f. Preis auf Grund des Großhandelspreises im Ausfuhrland berechnet. Dieser Preisvergleich dürfte für die Zwecke der Antidumpinggesetzgebung wohl von den bisher betrachteten die meiste Berechtigung für sich in Anspruch nehmen. —

Die Begriffsbestimmung 'Verkauf unter den Selbstkosten' ist für die Zwecke der Antidumpinggesetzgebung ganz ungeeignet. Pesl [52]) hat auf die Schwierigkeiten einer Schätzung und die Unmöglichkeit einer genauen Ermittlung hingewiesen. Auch Viner [53]), bei Anerkennung der Berechtigung von Antidumpingzöllen gegen 'Verkauf unter Selbstkosten', betont die großen Schwierigkeiten für die Feststellung der Produktionskosten überhaupt, selbst wenn die Unterlagen zugänglich sind, besonders für die Zollbeamten eines andern Landes. Wieweit eine Berechtigung der Antidumpinggesetzgebung gegen Verkauf unter Selbstkosten im Sinne durchschnittlicher Selbstkosten besteht, werden die späteren Abschnitte dieser Arbeit zu beantworten haben. Die Zahl der Antidumpinggesetze, die diese Begriffsbestimmung enthalten, ist erstaunlich groß. Das kanadische Zollgesetz bestimmt in einer Klausel 1921, daß der 'foreign market value' zum Zweck der Erhebung der gewöhnlichen wie der Dumpingzölle "shall in no case be less than the actual cost of production of similar goods plus a reasonable profit thereon" [54]). Das neuseeländische Gesetz von 1921 (s. A 49) sieht Antidumpingzölle vor für drei Klassen der Einfuhr. Die zweite bezieht sich auf "goods imported into New Zealand at a price which is less than cost of production including a reasonable profit". Das australische Antidumpinggesetz von 1921 (s. A 46) Section 5 unterwirft einem 'dumping-below-cost-duty' alle Güter, die an einen australischen Einführer verkauft werden "at an export price less than their cost of production plus free on board charges". Das amerikanische Antidumpinggesetz von 1921 (s. A 50) sieht in einer zusätzlichen Section vor, daß, wo der fremde Marktwert nicht zu ermitteln ist, oder wo kein fremder Marktwert vorhanden ist, dieser zur Bestimmung des Dumpings ersetzt werden soll durch die Bestimmung 'cost of production, including a reasonable profit". Den umgekehrten Weg geht das britische Antidumpinggesetz von 1921 [55]). Es sieht einen Antidumpingzoll vor, wenn Güter außer Nahrungsmitteln und Getränken "are being sold or offered for sale in the United Kingdom at prices below the cost of production", definiert aber die Produktionskosten "as the current sterling equiva-

[52]) Art. Dumping H. d. St. 4. Aufl.
[53]) a. a. O. S. 292 ff.
[54]) Viner a. a. O. S. 198.
[55]) Safeguarding of Industries Act of 1921 b. Viner a. a. O. S. 219 f.

lent of 95% of the wholesale price charged at the factory to purchasers for domestic consumption". Die Schwierigkeiten der Begriffsbestimmung 'Verkauf unter den Produktionskosten' machten diese Ergänzung nötig. Ob dabei die Wahl des f. o. b. Großhandelspreises eine glückliche ist, mag dahin gestellt bleiben.

Ebenso erstaunlich wie die Häufigkeit der Begriffsbestimmung 'Verkauf unter Selbstkosten' in der Antidumpinggesetzgebung ist ihre Seltenheit in wissenschaftlicher Diskussion. Das mag zum Teil an der berechtigten Ablehnung dieser Begriffsbestimmung für die Antidumpinggesetzgebung und ihre Zwecke seitens der Wissenschaftler liegen. Aber die Zwecke der wissenschaftlichen Definition und der im Antidumpinggesetz sind verschieden. Letztere dient der Bestimmung des Dumpings zwecks Erfassung und Abwendung desselben. In der Wissenschaft dient die Definition des Dumpings der Erkenntnis seines Wesens. Haben wir Jens Jessen weiter oben (s A 27) darin beipflichten können, daß für die Praxis der Verwendung des Dumpingbegriffes der 'unangenehm empfundene Wettbewerb' und die damit verbundene Vorstellung, daß es sich dabei um 'unlauteren Wettbewerb' handele, das feststehende Merkmal sei, so muß sich der daraus erwachsende Vorwurf doch in erster Linie auf die Ausfuhr unter den Selbstkosten richten. Damit verlangt diese Begriffsbestimmung größte Aufmerksamkeit. Es genügt keineswegs, sie mit dem Hinweis auf die großen Schwierigkeiten einer exakten Ermittlung abzutun [56]). Das mag genügen, um sie als ungeeignet für die Zwecke der Antidumpinggesetzgebung abzulehnen, aber für die Wissenschaft wird die exakte Untersuchung dieser Begriffsbestimmung gerade wegen der bestehenden Schwierigkeiten zur Pflicht. Es ist darum erfreulich, wenn sich wenigstens einige Schriftsteller [57]) zu dieser Begriffsbestimmung bekennen. Der Begriffsbestimmung 'Verkauf unter Selbstkosten' ist als weiteste und umfassendste Begriffsbestimmung übergeordnet die 'Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten'. Professor Viner tritt in besonderem Maße für diese ein. AaO. S. 4 stellt er fest: "The one essential characteristic of dumping, is price-discriminition between purchasers in different national markets." Auch für A. Cabiati [58]) ist Dumping nichts anderes als eine Anwendung des Prinzips der Preisveränderungen. H. Hauser [59]) nennt Dumping die Preispolitik, die darin besteht, für das gleiche Erzeugnis zwei Preise festzusetzen, einen verhältnismäßig hohen für den einheimischen Markt, und einen niedrigen, je nach den Einzelfällen veränderlichen für die fremden Märkte. Taussig [60]): "The possibility of charging different prices to different purchasers explains the phenomenon of 'dumping' — that

---

[56]) wie z. B. Pesl i. Art. Dumping H. d. St. 4. Aufl. u. Döblin a. a. O. S. 6.

[57]) wie z. B. Mény a. a. O. S. 10 und Wydgodzinsky S. 137.

[58]) Prime linee per una teoria del dumping, in der Riforma sociale 1914, S. 201 b. Pesl S. 24.

[59]) Les méthodes allemandes d'expansion économique, n. Pesl a. a. O. S. 24.

[60]) Principles of Economics 3. Aufl. I. 207.

is the disposal of commodities in a foreign country at one price, and to domestic purchasers at another and higher price". Es muß eindeutig festgestellt werden, daß es sich beim Dumping in jedem Fall um eine zwischen nationalen Märkten differenzierende Preispolitik handelt. Jedoch kann nicht ohne weiteres zugegeben werden, daß jede Preispolitik mit verschiedenen Preisen für verschiedene Märkte auch Dumping sei.

Es muß dringend davor gewarnt werden, wichtige oder auch wesentliche Begriffsbestimmungen des Dumpings mit diesem selbst zu identifizieren. Wir konnten in der Dumpingliteratur zwei Gruppen von Begriffsbestimmungen feststellen, deren erste sich in der Definition 'Förderung der Ausfuhr mit künstlichen Mitteln' wie Exportsubventionen u. a. m. zusammenfassen läßt. Die zweite weist vier wesentliche Begriffsbestimmungen auf: 1. Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten. 2. Verkauf auf fremden Märkten zu billigeren Preisen als auf dem des Ausfuhrlandes. 3. Verkauf ins Ausland unter den Selbstkosten [61]). 4. Unlauterer Wettbewerb, im Sinne eines Verkaufes oder einer Unterbietung auf den Auslandsmärkten zu effektiven Verlustpreisen.

Keine dieser vier Begriffsbestimmungen kann für sich in Anspruch nehmen, das Wesen des Dumpings zu erschöpfen. Wir haben die Begriffsbestimmungen so angeordnet, daß die erste die umfassendste, die letzte die engste Begriffsbestimmung darstellt. Nur bei einer Ausfuhr bzw. Einfuhr, bei der alle die Begriffsmerkmale gegeben sind, kann von Dumping die Rede sein. Nicht die umfassendste, sondern die engste Begriffsbestimmung ist entscheidend dafür, wann Dumping vorliegt.

Wir wollen uns bewußt einer Definition für die zweite Gruppe enthalten, da eine solche den Anspruch der Ausschließlichkeit erheben müßte. Ziel der Erkenntnis aber ist nicht der Begriff, sondern das Wesen des Dumpings. Der Sinn dieser Arbeit ist es, die differenzierende Preispolitik exportierender Unternehmungen, also die erste Begriffsbestimmung, zu untersuchen daraufhin, wann für eine solche Preispolitik auch die letzte Begriffsbestimmung zutrifft, wann diese als Unterbietung zu Verlustpreisen zum unlauteren Wettbewerb wird, und damit zum Dumping!

IV. Die Unlauterkeit des Dumpings.

Die Unlauterkeit des Dumpings ist ein Zentralproblem, das sehr viel Aufsehen erregt hat, während seine Lösung recht einfach ist. Die ganze Antidumpinggesetzgebung geht von der Annahme aus,

[61]) Verkauf unter den Selbstkosten, im Sinne von durchschnittlichen Selbstkosten, darf nicht verwechselt werden mit dem Verkauf zu Verlustpreisen. Denn die Exportpreise werden zu Verlustpreisen nicht, wenn sie die durchschnittlichen Gestehungskosten unterschreiten, sondern, wie wir später sehen werden, erst wenn sie die für den Betrieb maßgeblichen Preisuntergrenzen unterschreiten.

daß es sich bei den billigeren Auslandsverkäufen um unlauteren Wettbewerb handele. Die Definitionen aber, die diese Gesetze für 'unlauteren Wettbewerb' gaben, haben mit Recht den Widerspruch zahlreicher Schriftsteller hervorgerufen. Jedoch, statt nun diese Definitionen zu korrigieren, haben sie diese übernommen, um das sogenannte Dumping der Definitionen zu rechtfertigen. Zum Teil haben sie diese Definitionen noch erweitert, um damit erst recht die Harmlosigkeit dieses sog. Dumpings darzutun. Das mußte zu überraschenden Ergebnissen führen. So stellte William Smart [62]) fest, daß, wenn man billige Auslandsverkäufe schlechthin als Dumping bezeichne, die freihändlerischen Engländer die "champion dumpers of the world' wären [63]). Pesl kommt zum Ergebnis: „Das Dumping ist nichts anderes, als eines der vielen Mittel im Wettbewerbskampf des Handels, und ist so alt wie der Handel selbst. — Alle Länder der Erde, die Welthandel treiben, sind zum Dumping gezwungen, wenn sie ihre Erzeugnisse auf dem Weltmarkt verkaufen wollen." Ebenso wie Smart erklärt Hookham [64]), wenn man unter Dumping billigeren Verkauf auf fremden Märkten als auf einheimischen verstehe, so sei das Schlimme, daß England das allgemein tue. Viner kommt mit seiner ausdrücklichen Beschränkung des Dumpingbegriffes auf 'Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten' zu der seltsam anmutenden Feststellung, daß eine größere Berechtigung bestehe für die Hinderung von Einfuhren unter den Selbstkosten als für die Einfuhr 'gedumpter' Waren [65]). — Die Rechtfertigung des Dumpings durch Erweiterung des Begriffs ist nicht ungefährlich in einer Zeit, in der alle Nationen sich durch Zollmauern von einander abzuschließen bemüht sind und jeder Grund zu einer möglichen Zollerhöhung willkommen ist. Definitionen kann man wohl korrigieren, schwerlich jedoch einen Begriff, einen gefühlsmäßigen Begriff. Und um einen gefühlsmäßigen Begriff handelt es sich beim Dumping, mag dieses wie immer gedeutet werden. Ihn auszudehnen auf alle billigeren Auslandsverkäufe, auf jede differenzierende Preispolitik, kann dem Begriff des Dumpings nicht den Beigeschmack des 'Unlauteren' nehmen, sondern überträgt diesen auf alle unter den erweiterten Begriff fallenden Auslandsverkäufe. Wenn Pesl [66]) feststellt, daß m a n unter Dumping Preisunterbietungen versteht, die die Unternehmer (Kaufleute usf.) des einen Landes denen eines andern oder aller andern Länder gegenüber vornehmen, w e n n diese Preisunterbietungen das Merkmal der 'Unlauterkeit' besitzen, so sollte dieses 'man' auch gehört und das 'wenn' mehr beachtet werden. Man muß Otto Veit [67]) darin beipflichten, daß es nicht angeht, jeden Fall von billigerer Belieferung des Auslandes so zu nennen, da der Ausdruck 'Dumping'

[62]) a. a. O. S. 145.
[63]) Das Dumping 1921 S. 3 und Art. Dumping i. H. d. St. 4. Aufl.
[64]) b. Pesl H. d. St. a. a. O.
[65]) a. a. O. S. 147.
[66]) a. a. O. H. d. St.
[67]) Das Dumping als weltwirtschaftliches Problem i. Wirtschaftsdienst 1931 16. Jg. S. 28.

dem Sprachgebrauch nach nun einmal eine diffamierende Nebenbedeutung hat. Es ist also eine scharfe begriffliche Trennung zwischen billigeren Auslandsverkäufen und dem eigentlichen Dumping unbedingt erforderlich. Das entscheidende Charakteristikum ist das Merkmal der Unlauterkeit. Damit findet die Frage der Unlauterkeit aus sich heraus ihre Beantwortung. Nichts jedoch ist damit geändert an der Schwierigkeit der Erkenntnis, wann Dumping vorliegt. Oehring (S. A 28) hält die Tatsache des Dumpings für gegeben, wenn es sich nicht um die natürliche Unterbietung handelt, welche durch die günstigeren Bedingungen ermöglicht wird. Ebenso Veit (s. A 67): „In Wirklichkeit trifft dieses Charakteristikum nur zu, wo die Preisunterbietung nicht auf der Grundlage natürlicher Produktionsvorteile erfolgt, sondern durch künstliche Maßnahmen ermöglicht wird, deren Anwendung für die übrigen Anbieter nicht in Frage kommt; oder aber, wenn die Dumpingpreise dem Lieferanten einen effektiven Verlust bringen." Es wurde schon oben darauf hingewiesen, daß die Unlauterkeit des Prämiendumpings als einer künstlichen Unterbietung mittels außerbetrieblicher Zuschüsse außer Frage steht. Der Vollständigkeit halber muß das neue deutsche Zusatzexportverfahren in diesem Zusammenhang Erwähnung finden. Es handelt sich dabei, wie ich als bekannt voraussetzen muß, um Exportvergütungen, die den Exporteuren bei Nachweis der Zusätzlichkeit ihrer Exporte aus Arbitragegewinnen deutscher Auslandsanleihen (Bondsverfahren) oder von Schuldverschreibungen der Konversionskasse (Scripsverfahren) gewährt werden. Soviel Vorteile diese Verfahren von einem merkantilistischen Standpunkt, zu dem wir durch unsere Devisenzwangslage gezwungen sind, für sich haben mögen, sie tragen sicher nicht dazu bei, die handelspolitische Sphäre zu reinigen und die psychologischen Grundlagen für eine Wiederaufrichtung des deutschen Außenhandels zu schaffen, sondern sind mit allen Nachteilen der handelspolitischen Retorsionen im allgemeinen behaftet. Bei der Bewertung der Ziffern der auf Grund der Zusatzexportverfahren exportierten Waren darf nicht vergessen werden, daß es sich bei dem Nachweis der Zusätzlichkeit keineswegs, wie der Ausdruck vermuten läßt, um eine Exportumsatzsteigerung der einzelnen Exporteure zu handeln braucht, sondern um den Nachweis, daß die betreffenden Exporte ohne die Exportvergütungen nicht stattgefunden hätten, mit anderen Worten, daß es sich um Verkäufe zu oder unter den Selbstkosten handelt. Alles hängt also von der Frage ab, was unter Selbstkosten verstanden wird. Die exportierenden Unternehmer haben natürlich, um in den Genuß der Zusatzexportvergütungen zu kommen, alles Interesse, bei dem Nachweis der Zusätzlichkeit den Exportprodukten alle nur eben zulässigen Kosten zu belasten, also unter keinen Umständen unter die durchschnittlichen Selbstkosten herunterzugehen. Der Nachweis der Zusätzlichkeit entspricht also keineswegs dem Nachweis eines Verlustexportes. Es muß darum wenigstens in Erwägung gezogen werden, ob nicht ein Teil des normalen Exportes ohne Notwendigkeit das Zusatzexportverfahren

in Anspruch nimmt. Auch ist eine Gefahr der Erziehung zur Unwirtschaftlichkeit, der Verschleierung einer solchen und ihrer Verlängerung nicht zu leugnen, die mit dem Prinzip der Leistung und der Verantwortung schwerlich in Einklang zu bringen sind. Abgesehen davon dürfte eine Unterbietung auf ausländischen Märkten mit solchen Mitteln dem Ruf der deutschen Ware nicht gerade vorteilhaft sein bei der bekannten Neigung des Auslandes, jedes wettbewerbsfähige deutsche Angebot, selbst wo es wirtschaftlich, d. h. kostenmäßig gerechtfertigt ist, als 'Dumping' zu bezeichnen. Danach muß es zweifelhaft erscheinen, ob der Umfang der durch das Zusatzexportverfahren wirklich erst ermöglichten Exporte den Rückgang unseres Exportes auf Grund der durch dieses Verfahren verschuldeten Verschlechterung unserer Außenhandelsbeziehungen aufwiegt.

Das deutsche Zusatzexportverfahren scheidet wie das Prämiendumping im allgemeinen aus unserer Betrachtung aus, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Grenzen aufzuweisen, die den einzelnen Betrieben beim Export aus ihrer internen Kostenstruktur erwachsen. Für unsere Betrachtung des Dumpings ist der 'Verkauf zu Verlustpreisen' oder besser die 'Unterbietung zu effektiven Verlustpreisen' das entscheidende Merkmal der Unlauterkeit. — Fast alle Antidumpinggesetzgebungen und einige Schriftsteller haben das Moment der Unlauterkeit in der Absicht oder dem Zweck der billigeren Auslandsverkäufe gesehen, während wir Ursache und Zweck als entscheidend für Tatsache des Dumpings abgelehnt haben, weil sie überaus mannigfaltig sind, sich von Unternehmen zu Unternehmen ändern und der Nachweis schwierig, wenn nicht unmöglich ist (s. S. 9). Auf nicht weniger große Schwierigkeiten müßte der Nachweis von Verkäufen zu Verlustpreisen stoßen. Darauf ist oft hingewiesen worden (s. A 56). Mit Recht fragt Pesl [68]), woher die Schriftsteller, die behaupten, das Dumping und insbesondere das deutsche Dumping bestehe in dauernden Auslandsverkäufen unter den Selbstkosten, denn die tatsächlichen Selbstkosten kennen. L. Voigt [69]) weist hin auf die Bedeutung der Verschiedenheit der Produktionskosten für die Möglichkeit der Feststellung, wann Dumping vorliegt, und führt ein Beispiel dafür an: Im Frühjahr 1908 wurden Knüppel fob Rotterdam zu 76 Mk. die Tonne und fob Antwerpen zu 80 Mk. verkauft. Nach Abzug der Fracht bleibt ein Verkaufspreis ab rheinischem Werk von rund 75 Mk. Auf Grund der damaligen Rohstoffpreise berechnen sich nun die Selbstkosten für ein Werk, das eigene Erzgruben besitzt und seinen Koks selbst aus gekauften Kohlen herstellt, auf 67,50; für ein Werk, das Erz und Koks kauft, auf 72; für ein Werk, das sein Roheisen kaufen muß, auf 77,70 Mk. Es ergeben sich also recht beträchtliche Unterschiede in den Produktionskosten, obwohl die beiden extremsten Fälle, ein Werk, das über eigene Kohlengruben verfügt, auf der einen Seite und ein Werk, das vorgewalzte Blöcke zur Weiterver-

[68]) Das Dumping a. a. O. S. 85 f.
[69]) Export zu Schleuderpreisen. Berlin 1911, S. 12 ff.

arbeitung kauft, auf der anderen Seite, gar nicht in den Kreis der Betrachtung gezogen worden sind. Auch die Untersuchungen des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit über die Unterschiede in der Produktionskostengestaltung, auf deren Zusammenhang mit der Kartellpreispolitik Tschierschky [70]) hingewiesen hat, haben Differenzen ergeben wie etwa bei Werken der Produktionsmittelindustrie von fast genau 100%, oder des gleichen Arbeitsvorganges gleicher Maschinen in fünf Betrieben von 77—300%. Die Selbstkosten einer Anzahl (22) gleicher Fertigerzeugnisse schwanken zwischen 31 und 101%. — Derartige Unterschiede in der Kostengestaltung machen ein Urteil, wann Verkauf zu Schleuderpreisen vorliegt, schwierig, wenn nicht unmöglich. Wirkliches Dumping läßt sich von Außenstehenden nur feststellen durch einen Vergleich der erzielten Preise mit den Selbstkosten des liefernden Werkes. Nun sind aber die Ausfuhrpreise nur lückenhaft bekannt und stellen bald Durchschnittspreise für eine mehr oder minder lange Periode, bald Preise eines bestimmten einzelnen mehr oder minder großen Abschlusses dar. Für die Ermittlung der Produktionskosten sind die Unterlagen noch spärlicher, da die Kostengestaltung meistens geheim gehalten wird. Dazu kommen die aufgezeigten großen Unterschiede in der Kostengestaltung, die eine Schätzung ausschließen. Es erhellt daraus, daß ein bestimmter Preis für das eine Werk ein Verlustpreis sein kann, während er einem andern Werk noch einen angemessenen Gewinn läßt. Es ist nur verwunderlich, daß diese klare Erkenntnis Voigts so wenig Beachtung gefunden hat. Da von Außenstehenden ein sicheres Urteil über die Tatsache des Dumpings nicht zu erwarten ist, müssen wir die Dumpingfrage als ein betriebseigenes Problem erkennen, das letzten Endes in der Relation von Kosten und Preis wurzelt. — Voigt [71]) hat auch auf die Unzulänglichkeit eines reinen Preisvergleiches zwischen Inland und Ausland hingewiesen. "Der Preisunterschied ist vielfach nichts weiter als die natürliche Differenz zwischen Konkurrenz- und Monopolpreisen." Wir können feststellen, daß einige Kartelle den Gesamtabsatzmarkt nach der Unbestrittenheit der einzelnen Absatzgebiete in Zonen mit verschiedenen Preisnormierungen einteilen. So hatte der Stahlwerksverband Deutschland für den Verkauf von Formeisen in drei Zonen eingeteilt: eine südliche, im Norden begrenzt durch eine von Hof westwärts ziehende Linie, eine mittlere, der südlichen in schmalen Streifen vorgelagert und eine aus dem übrigen Deutschland bestehende nördliche. Die Preise für die Tonne waren jeweils in der Südzone um 3 Mk. und in der Mittelzone um 1,5 Mk. höher als in der Nordzone [72]). Auch das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat muß eine solche zonenmäßige Preisdifferenzierung vornehmen, um dem englischen Wettbewerb in den Küsten-

[70]) Kartellpolitik und Kostengrundlagen i. Kartellrundschau 32. Jg. II. 4.

[71]) a. a. O. S. 7 ff.

[72]) Voigt a. a. O. S. 8.

gebieten, besonders in den Hafenstädten gewachsen zu sein [73]). Ich glaube, man kann Voigt darin zustimmen, daß die verschieden hohen Preisfestsetzungen für Inland und Ausland nur eine Ausdehnung dieser Politik der Normierung der Preise nach der Unbestrittenheit des Absatzgebietes über die Grenzen des eigenen Landes hinaus darstellen.

Abschließend können wir zu dem Ergebnis kommen, daß vor einer zu weiten Fassung des Dumpingbegriffs gewarnt werden muß, vielmehr eine scharfe Trennung zwischen billigeren Auslandsverkäufen und Dumping unbedingt erforderlich ist, da das Merkmal der Unlauterkeit ein wesentliches und das entscheidende Charakteristikum des Dumpings ist. Ein Urteil über die Unlauterkeit der billigeren Auslandsverkäufe kann Außenstehenden nicht zugebilligt werden. Billigere Auslandsverkäufe 'Dumping' zu nennen, heißt in den meisten Fällen ein ungerechtfertigtes Werturteil fällen. Dumping ist ein Betriebsproblem, das nur in der Kostengestaltung der jeweils exportierenden Unternehmungen seine Lösung finden kann.

V. Motive der billigeren Auslandsverkäufe.

Eine Untersuchung der Motive der billigeren Auslandsverkäufe muß sich von vornherein bewußt sein, daß sie bei aller Genauigkeit schwerlich alle Motive zu erfassen vermag. Auch muß die Darstellung absehen von den vielfältigen Verknüpfungen der Motive im einzelnen Fall. Sie kann sich nur um eine möglichst vollständige Aufzählung der wichtigsten Motive bemühen [74]). Indessen kann eine solche Aufzählung leicht den Anschein erwecken, daß einem bestimmten billigeren Export auch ein bestimmtes Motiv entspräche oder umgekehrt. Das muß vermieden werden. Darum soll hier der Versuch einer Klassifizierung der Motive gemacht werden nach ihrer Bedeutung und Stellung innerhalb der Unternehmungspolitik, wobei es weniger auf die vollständige Erfassung aller möglichen Motive, als vielmehr auf die Erkenntnis ankommen soll, daß die Motive unter sich eng verbunden sind und daß es sich bei den billigeren Auslandsverkäufen um durchaus übliche Geschäftsmethoden handelt, die von gesunden betriebswirtschaftlichen Erwägungen diktiert werden. Ich wähle darum die Unterteilung in geschäftspoliti-

---

[73]) Berichte des Enquêteausschuß, 3. Unterausschuß: Die deutsche Kohlenwirtschaft. 1929. S. 161 u. 466.

[74]) wie z. B. Viner a. a. O. S. 23: A. To dispose of casual overstock, B. Unintentional, C. To maintain connections in a market in which prices are on remaining conditions unacceptable, D. To develop trade connections and buyers goodwill in a new market, E. To eliminate competition in the market dumpedon, F. To forestal the delopment of competition in the market dumped on, G. To retaliate against dumping in the reverse direction, H. To maintain full production from existing plant facilities without cutting domestic prices, I. To obtain the economies of larger-scale production without cutting domestic prices, J. On purely mercantilistic grounds.

sche und betriebswirtschaftliche Motive der billigeren Auslandsverkäufe. Bei dieser Unterteilung handelt es sich also keineswegs um entgegengesetzte Motive, sondern aus ihr soll gerade die enge Verbundenheit erhellen, die zwischen den beiden Motivarten besteht. Die geschäftspolitischen und die betriebswirtschaftlichen Motive sind eigentlich sogar ein und dasselbe, von verschiedenen Seiten gesehen. Jedes Motiv hat eine geschäftspolitische und eine betriebswirtschaftliche Seite: Zweck und Ursache. Man könnte also anstatt von geschäftspolitischen und betriebswirtschaftlichen Motiven ebensogut von Zweck und Ursache der billigeren Auslandsverkäufe sprechen.

Entscheidend für die Marktpolitik eines Unternehmens ist seine Kostengestaltung und deren Wirtschaftlichkeit. Die Innenpolitik bestimmt trotz oder besser gerade wegen ihrer Abhängigkeit vom Markt die Außenpolitik der Unternehmung. Der Grad der Wirtschaftlichkeit bzw. Unwirtschaftlichkeit bei Annäherung oder Entfernung vom Betriebsoptimum bestimmt Ausmaß und Schärfe der Konkurrenz. Ein Urteil über die Wirtschaftlichkeit bzw. Unwirtschaftlichkeit der exportierenden Unternehmung und über die betriebswirtschaftlichen Motive billigerer Auslandsverkäufe ist Außenstehenden nur in Ausnahmefällen möglich. Eine Kritik der billigeren Auslandsverkäufe kann nur von der Marktpolitik der exportierenden Unternehmung ausgehen als Ausdruck der in ihr wirkenden Kräfte und Motive. Von hier schließt sie mehr oder weniger gerechtfertigt auf die geschäftspolitischen Motive zurück. Eine getrennte Behandlung von geschäftspolitischen und betriebswirtschaftlichen Motiven wird notwendig, damit nicht ein solcher ohnehin schon zweifelhafter Rückschluß auf die geschäftspolitischen auch noch auf die betriebswirtschaftlichen Motive ausgedehnt werden kann.

1. Die geschäftspolitischen Motive.

Aus dem Markt erhält jede Unternehmung ihre Lebenskraft. Eine sorgsame Pflege des Marktes gehört daher zu den wichtigsten Voraussetzungen für das Gedeihen einer Unternehmung. Es ist kein Grund vorhanden, dabei einen Unterschied zwischen inländischem und ausländischem Absatzmarkt zu machen. Schließlich hat jeder Verkäufer das Bestreben, hier wie dort den höchstmöglichen Erlös aus seinen Verkäufen zu ziehen [75]). Das darf bei der Beurteilung der billigeren Auslandsverkäufe niemals vergessen werden. Dann erscheinen diese sofort in einem ganz andern Licht. Der Exporteur kann auf den fremden Märkten nicht höhere Preise erhalten, als auf diesen vorherrschen. Er kann nur zu und unter diesen verkaufen. Bei einer Beurteilung sollte wenigstens zunächst einmal erwogen werden, ob es sich nicht lediglich um eine Anpassung an einen niedrigeren Preis auf den ausländischen Exportmärkten handelt. So stellte der Enqueteausschuß fest, daß die Preise

[75]) Pesl a. a. O. S. 61.

der deutschen Kohle sich bei der Ausfuhr nach der allgemeinen Preishöhe des Weltkohlenmarktes hätten richten müssen und infolge der ungünstigen Verfassung dieses Marktes überwiegend unter den im allgemeinen am Inlandsmarkt erzielbaren Preisen lagen [76]). — Es soll keineswegs geleugnet werden, daß auch andere geschäftspolitische Motive vorhanden sein können. Es muß aber darauf hingewiesen werden, daß diese Motive Außenstehenden nicht bekannt zu sein pflegen, sondern von ihnen in die billigeren Auslandsverkäufe hineingedeutet werden. Als solche Motive geschäftspolitischer Art können gelten: Der Versuch, einen Bedarf neu zu schaffen und zu entwickeln, und das Bestreben, neue Geschäftsbeziehungen anzuknüpfen oder alte Geschäftsbeziehungen aufrechtzuerhalten, um 'ins Geschäft zu kommen' oder 'im Geschäft zu bleiben', wie die fachtechnischen Ausdrücke lauten. In jedem Fall gilt es, der ausländischen Konkurrenz mit wettbewerbsfähigen Preisen gegenüberzutreten.

Es kann kein Zweifel herrschen, daß das erste Motiv, nämlich 'neuen Bedarf zu schaffen und zu entwickeln' bei der Erschließung der überseeischen Märkte eine große Rolle gespielt hat. So erklärt W. Smart [77]), er kenne Waren, die Jahr für Jahr zur Hälfte des Heimatpreises nach Indien exportiert worden wären, um die Eingeborenen daran zu gewöhnen und dann die Preise zu erhöhen.

Um neue Geschäftsbeziehungen anzuknüpfen und eine Ware in einem bestimmten Absatzgebiet einzuführen, ist doch die Unterbietung der Mitbewerber ein allgemein übliches Mittel.

Drittens ist es ganz und gar in Einklang mit guten Geschäftssitten, alte Geschäftsbeziehungen oder ein eingeführtes Geschäft, wenn nötig, durch Senkung der Preise zu erhalten. Denn einmal fallengelassene Geschäftsbeziehungen sind nicht von heute auf morgen wieder anzuknüpfen [78]).

Ob mit solchen Motiven die Absicht der Verhinderung, Verdrängung oder Vernichtung der fremden Konkurrenz notwendig verbunden ist, ist zu bezweifeln. Und doch sind solche Absichten den zu billigeren Preisen exportierenden Unternehmungen durchweg vorgeworfen worden. Daß die Ausweitung oder Erhaltung der Auslandsmärkte durch billigere Exporte von den Mitbewerbern auf diesen Märkten ungern gesehen wird, ist wenig erstaunlich. Umso kritischer aber müssen wir den aus dem Widerwillen gegen den unangenehm empfundenen Wettbewerbs heraus erhobenen Vorwurf betrachten, daß die billiger exportierenden Unternehmen die Vernichtung ihrer ausländischen Wettbewerber beabsichtigten. Besonders gegen die deutsche Industrie ist oft der Vorwurf des Eroberungsdumpings erhoben worden. Wieweit dafür eine Berechtigung besteht, sollen folgende Beispiele erkennen lassen:

Als im Jahre 1910 die Benzol Products Co. mit der Produktion

---

[76]) Berichte des Enquêteausschusses, 3. Unterausschuß, Die deutsche Kohlenwirtschaft S. 162 ff.

[77]) a. a. O. S. 145.

[78]) Morgenroth a. a. O. S. 65.

von Anilinöl in großem Maßstab begann, setzte, sobald die Produktion einigermaßen im Gange war und sich bemerkbar zu machen begann, die deutsche Unterbietung ein. Dabei machten die Deutschen offenbar keine festen Angebotspreise, sondern offerierten ihre Ware einfach zu einem niedrigeren als dem Preis der Benzol Products Co.[79]). — Es liegt hier offenbar ein Versuch vor, das Aufkommen eines neuen Mitbewerbers zu verhindern. Aber für die Deutschen handelte es sich um nichts anderes als darum, durch verschärfte Konkurrenz ein eingeführtes Geschäft zu erhalten. Ebensogut wie gegen die deutschen Exporteure kann gegen die Benzol Products Co. der Vorwurf erhoben werden, einen Mitbewerber zu verdrängen. —

Noch ein weiteres Beispiel sei angeführt für die angebliche Absicht der Vernichtung einer Industrie durch billigere Auslandsverkäufe, das sehr viel Aufsehen erregt hat und von dem Viner[80]) sagt, daß es ein wohlfundiertes und wichtiges Beispiel sei von Dumping mit der ausgesprochenen Absicht, die fremde Industrie zu vernichten: Der Stahlwerksverband lieferte 1910, 1911 und 1912 im Inland zu 130 Mk. ab Fabrik, nach der Schweiz zu 120—125 Mk., nach der übrigen Welt zu 103—110 Mk. und nach Italien zu 75 Mk.[81]). Daraus schloß Ridolfi und mit ihm andre italienische Industrielle, daß der Stahlwerksverband die Vernichtung der italienischen Industrie beabsichtigte. Zur Stützung seiner Behauptung wies Ridolfi[82]) darauf hin, daß der Stahlwerksverband die Preise im Inland um 30 Mk. und für die Auslandsverkäufe um etwa 20 Mk. erhöht hätte, während er nach Italien allein unter Selbstkosten verkauft hätte, nämlich bei durchschnittlichen Selbstkosten von 85—95 Mk. zu nur 75 Mk. pro t. Damit sei die Tatsache wirklichen Dumpings mit der Absicht der Vernichtung unbestritten. — Demgegenüber kann mit demselben Recht folgendermaßen argumentiert werden: Wenn der Verband so billig nach Italien verkaufte, andrerseits aber das Bestreben zeigte, auch bei den Auslandsverkäufen die bestmöglichen Preise zu erzielen und ein unnötiges Unterbieten zu vermeiden, so muß also angenommen werden, daß irgendeine Absicht bei den billigeren Exporten nach Italien vorhanden war. Aber besteht nicht ebensoviel Grund zur Annahme, daß der Verband die Industriellen zu einem Abkommen zwingen wollte, als daß er deren Vernichtung beabsichtigte? Wenn wir dem Lauf der Ereignisse einige Bedeutung beimessen wollen, so rechtfertigt das 1913 zustandegekommene Abkommen die Vermutung, daß eben dieses Abkommen mit der italienischen Eisenindustrie mit den billigen Lieferungen beabsichtigt war. Allerdings will Cabiati[83]) in dem italienisch-deutschen Abkommen eine Bestätigung für die äußerste Schwierigkeit, Feinheit und Zartheit der Einflußzone des Dumpings sehen. Trotz des starken

[79]) Viner a. a. O. S. 26 A 2.
[80]) a. a. O. S. 63.
[81]) Ridolfi b. Pesl a. a. O. S. 36 f.
[82]) b. Pesl a. a. O. S. 69.
[83]) b. Pesl a. a. O. S. 32.

Schutzes, dessen sich das deutsche Syndikat zuhause erfreute, trotz des Umstandes, daß die Ausfuhr unter den Selbstkosten kaum 1% der Gesamterzeugung der deutschen Eisenindustrie bildete, habe der Widerstand der italienischen Eisenindustriellen genügt, daß nach kurzer Zeit der Stahlwerksverband seine Preispolitik nicht verfolgen konnte und dieser Koloß sich den Vorstellungen der italienischen Industriellen fügen mußte durch Erhöhung des Preises um 25%. — Dazu aber ist festzustellen, daß selbst Exportpreise von 75 Mk. bei einem durchschnittlichen Selbstkostenpreis von 85 bis 95 Mk. keineswegs Verlustpreise sein brauchen. Von Verlustpreisen kann keine Rede sein, wie wir im nächsten Abschnitt sehen werden, solange der Preis über dem proportionalen Satz liegt. Angesichts der Wahrscheinlichkeit, daß es sich bei den billigen Exporten nach Italien gar nicht um Verlustpreise handelte, und der Tatsache, daß diese nur 1% der deutschen Gesamterzeugung ausmachten, mutet es doch seltsam an, annehmen zu wollen, daß die Widerstände der italienischen Industriellen den Stahlwerksverband zu diesem Abkommen gezwungen hätten. — Aber abgesehen davon, wenn der Verband jemals die Absicht besaß, die italienische Industrie zu vernichten, so hätte er die Ausfuhr nach Italien langsam steigern müssen, um schließlich den italienischen Markt mit billigen Waren zu überschwemmen. Statt dessen sank in den Jahren 1903—1912 der deutsche Anteil an der Versorgung des italienischen Gesamtverbrauchs von 60% auf 19% [84]), sodaß die billigen Exporte des Verbandes allenfalls eine unangenehme Beunruhigung des italienischen Marktes darstellen konnten. Aber was hätte eine Vernichtung der italienischen Industrien dem Verband auch an Vorteilen bringen können? — Man muß mit Pesl Jannacone beipflichten, daß die Wahrscheinlichkeit, sich eines Marktes zu bemächtigen, der dem Wettbewerb der ganzen Welt offen steht, äußerst gering ist[85]). Also auch in diesem Fall konnte der Verband auf eine monopolistische Preisstellung auf dem italienischen Markte nach Erliegen der dortigen Industrie schwerlich hoffen. — Um ein Abstoßen lästiger Überschüsse kann es sich nicht gehandelt haben angesichts der Systematik der Verkäufe [86]). Auch verkaufte der Verband nach Italien billiger, als es der Lage der Dinge nach notwendig gewesen wäre. Wenn der Verband nach jahrelangem systematischen Verkauf zu so niedrigen Preisen mit dem Zustandekommen des deutsch-italienischen Abkommens diese sofort um 25 Mk. erhöhte, so ist darin ein erneuter Beweis für das Bestreben des Verbandes zu sehen, auch aus den Exportverkäufen den höchstmöglichen Erlös zu ziehen. —

Nach alledem besteht eine große Wahrscheinlichkeit, daß das Ziel der billigeren Verkäufe nach Italien war, die italienische Eisenindustrie in ein internationales Kartell einzubeziehen, vielleicht so-

---

[84]) Pesl a. a. O. S. 90/1.
[85]) Pesl a. a. O. S. 90.
[86]) Pesl S. 38: Der Preis von 75 Mk. sei von 1910 bis 1913 unverändert geblieben.

gar um dadurch den verbleibenden Absatz auf dem italienischen Markt lohnend zu gestalten. Möglicherweise hatte der Verband einen derartig langen Widerstand der italienischen Industriellen nicht erwartet und gehofft, früher zu erreichen, was ihm 1913 dann endlich gelungen ist. — Jedoch, ein definitives Urteil über die wirkliche Absicht des Verbandes ist schlechterdings unmöglich. Vielmehr müssen wir mit Pesl feststellen, daß es unbekannt geblieben ist, warum der Stahlwerksverband nach Italien unter den Weltmarktpreisen ausführte [87]).

Dieses wichtigste Beispiel der Dumpingliteratur für die Absicht der Vernichtung oder Verdrängung fremder Wettbewerber ist gewählt worden, um daran die Möglichkeit verschiedener widerstreitender, an sich zu rechtfertigender und schlüssiger Standpunkte über einen bestimmten Fall billigerer Auslandsverkäufe darzutun und daraus die Fruchtlosigkeit eines jeden Versuches abzuleiten, der Exportpolitik zu sogenannten Dumpingpreisen bestimmte Absichten beilegen zu wollen. Es soll nicht bestritten werden, daß solche Absichten der Vernichtung und Verdrängung, besonders in ihrer weniger krassen Form der Hinderung und Schwächung fremder Konkurrenten vorliegen können. Aber ein Außenstehender kann sich ein Urteil darüber nicht erlauben. Und dann, was sind sie denn anders als eine mehr oder weniger scharfe Konkurrenz? Bei den geschäftspolitischen Motiven, wie immer sie gedeutet werden oder in Erscheinung treten, handelt es sich stets darum, durch konkurrenzfähige Preise einen neuen Absatzmarkt zu gewinnen, einen alten Absatzmarkt zu erhalten oder durch Beunruhigung des fremden Marktes die dortigen Mitbewerber zu einer Verständigung über den Absatz auf diesem Markt zu zwingen. Wenn wir hier zu dem Ergebnis kommen, daß wir es bei den geschäftspolitischen Motiven mit den üblichen Geschäftsmethoden zu tun haben, so muß dieses Urteil natürlich beschränkt werden auf die billigeren Auslandsverkäufe, solange diese nicht auf künstlichen Ursachen beruhen und über den Preisuntergrenzen der jeweils exportierenden Unternehmungen liegen, das heißt also, solange die billigeren Exportverkäufe nicht zum eigentlichen Dumping werden. —

Noch ein wichtiges Motiv verlangt an dieser Stelle Klärung: die Entlastung des Heimatmarktes. Es ist wiederholt eingewendet worden, die Zwecke der billigeren Auslandsverkäufe könnten ebensogut durch eine Senkung der Inlandspreise erreicht werden [88]). Stellen wir uns auf den Standpunkt Viners (S. 3), daß ein Unternehmen bei der Möglichkeit willkürlicher Preisstellung auf dem Heimatmarkt dank einem absoluten oder auch nur lokalen Monopol immer oder normalerweise den Preis verlange, der den höchstmöglichen Erlös aus dem gesamten inländischen Absatz gewährt; eine Preisänderung, nach oben oder nach unten, also dem Unternehmen keinen Vorteil bringen könne, so ist damit eigentlich das Argument schon widerlegt. Wir wollen aber näher darauf eingehen: Das Ar-

[87]) a. a. O. S. 89.
[88]) So z. B. Taussig: Some Aspects of the Tariff Question S. 209.

gument setzt eine beliebig große Elastizität der Inlandnachfrage voraus, die den Tatsachen nicht entspricht. So erklärte der Bericht des Enqueteausschusses über die deutsche Kohlenwirtschaft [89]), daß ein Ausgleich für die billigeren Auslandsverkäufe durch erhöhten Inlandverkauf zu niedrigeren Preisen wegen der geringen Elastizität nicht möglich sei. Auch Cabiati[90]) stellt fest, daß bei der Überproduktion der italienischen Baumwollindustrie in den Jahren 1907 und 1908 die Senkung der Preise selbst unter die Produktionskosten die inländische Nachfrage kaum zu steigern vermochte. — Kann der inländische Bedarf bei sinkenden Preisen einen vorhandenen Produktionsüberschuß zum Teil, aber nicht ganz aufnehmen, so übt auch der kleinste nicht mehr unterzubringende Rest eine preisdrückende Wirkung auf den gesamten Verkauf aus. Darin liegt der nicht zu verkennende und zu unterschätzende Unterschied zwischen billigeren Auslandsverkäufen und Senkung der Inlandpreise: Während dort die Preissenkung nur einen oft minimalen Bruchteil des Gesamtabsatzes trifft, muß hier die ganze Produktion zu einem geringeren Preis abgegeben werden. Selbst wenn eine mäßige Preissenkung auf dem Heimatmarkte Abhilfe schafft, so verliert der Verkäufer nicht nur die Differenz zwischen dem ursprünglichen und dem neuen Preis bei dem Verkauf der Überproduktion, sondern bei dem Verkauf aller Produkte. Ferner mag die Preissenkung nicht so temporär sein wie er wünscht. Es besteht die Gefahr, daß nach Liquidierung der Überschüsse 'der Preis verdorben' ist, d. h. nicht mehr auf seine ursprüngliche Höhe gehoben werden kann. — Schließlich kann ein Unternehmer, abgesehen von der verschiedenen Elastizität in den verschiedenen Märkten, durch eine gleiche Preissenkung im In- und Ausland sehr verschiedene Ergebnisse erzielen. Während die inländische Nachfrage wenig oder gar nicht reagiert oder in dem Maße, in dem neuer Bedarf geweckt wird, kann dieselbe Preissenkung auf ausländischen Märkten neben dem bisher latenten Bedarf auch Bedarf anziehen, der vor der Preissenkung von fremden Produzenten befriedigt wurde. So kann z. B. eine 10%ige Preissenkung im monopolistisch beherrschten Inlandmarkt ohne bemerkenswerte Wirkung bleiben, während der Umfang der Auslandsverkäufe in einem Maße ansteigt, der dem exportierenden Unternehmen eine optimale Ausnutzung seiner Kapazität gestattet [91]). — Das Ziel, den Markt durch die billigeren Auslandsverkäufe von einer vorhandenen Überproduktion zu entlasten, wird von den Produzenten im allgemeinen auch ohne weiteres zugegeben. So erklärt der oft zitierte Edinburger Brauer, daß er sein Leben lang Ale und Bier auf fremden Märkten 'gedumpt' hätte, wenn immer er eine Überproduktion hatte, und daß eigentlich alle Fabrikanten seines Landes ihre Waren ins Ausland zum bestmöglichen Preis verkaufen, wenn ihre Vorräte zu groß wer-

[89]) a. a. O. S. 164.
[90]) b. Pesl S. 57.
[91]) Viner a. a. O. S. 126 und J. M. Clark The Economics of Overhead Costs, 1923, S. 441 f.

den, um auf dem Heimatmarkt in absehbarer Zeit abgesetzt zu werden, ohne den Markt zu erschüttern [92]). Das britische Board of Trade [93]) stellt fest, daß natürlich das Ziel des Eroberungsdumpings auf Seiten eines Kartells oder eines Zusammenschlusses solcher Kartelle vorstellbar sei. "But it cannot be said that there is any clear evidence of such actions on the part of the German combinations, whose export policy up to the present time appears to be mainly the result of supply exceeding the demand in the German markets." — Wir dürfen also zum Ergebnis kommen, daß das Motiv, 'den Heimatmarkt durch die billigeren Auslandsverkäufe von gelegentlichen Überschüssen zu entlasten', nicht nur ein gerechtfertigtes Motiv ist, soweit es sich nicht um wirkliches Dumping handelt, sondern zugleich auch das geschäftspolitische Motiv darstellt, das den größten Grad der Wahrscheinlichkeit für sich in Anspruch nehmen kann. Und gerade dieses Motiv läßt besonders deutlich die enge Verbundenheit erkennen zwischen den geschäftspolitischen und den betriebswirtschaftlichen Motiven, zu denen wir nun im zweiten Halbabschnitt dieses Kapitels übergehen wollen. —

2. Die betriebswirtschaftlichen Motive.

Hatte die Untersuchung der geschäftspolitischen Motive als der Zwecke der billigeren Auslandsverkäufe ergeben, daß es sich um nichts anderes handelte als um die Ausdrucksform — oder auch Deutungen — einer mehr oder weniger scharfen Konkurrenz, durchweg mit dem Ziel, auf dem Heimatmarkt geordnete und lohnende Absatzverhältnisse zu erhalten, so soll die Untersuchung der betriebswirtschaftlichen Motive als der Ursachen der billigeren Auslandsverkäufe die bewegenden Elemente, die relative Notwendigkeit und wechselnde Dringlichkeit dieser Konkurrenz auf den Außenmärkten dartun. Eine adäquate Behandlung des Problems der billigeren Auslandsverkäufe ist undenkbar ohne ein Eingehen auf ihre kostenmäßige Bedingtheit oder Bestimmtheit, ja, wir können sagen, das Problem der billigeren Auslandsverkäufe kulminiert in dem Problem der Betriebskapazität und ihrer wechselnden Ausnutzung. Das Problem des industriellen Beschäftigungsgrades gewinnt an Bedeutung mit steigender Kapitalintensität der Betriebe. Nun sind offenbar Kräfte am Werk, die die Tendenz zur hohen Kapitalintensität und Betriebskapazität stärken [94]). So wird die Betriebskapazität zum Beispiel viel mehr bestimmt durch die Hochkonjunktur als durch einen normalen Bedarf oder gar die schwache Nachfrage einer Depression. Eine wichtige Rolle spielt das Bestreben Einzelner oder von Gruppen, im Wettbewerbskampf in Anwendung des Gesetzes der Massenproduktion durch Rationalisierung ihrer Betriebe obzusiegen. Schließlich hat die Tatsache, daß

[92]) b. Viner a. a. O. S. 24.
[93]) Memorandum on the Export Policy of Trusts 1913 pp 297/8 b. Viner 61 A 3.
[94]) Clark a. a. O. S. 433 ff.

eine Steigerung der Produktion den Kostensatz pro Stück senkt, solange der Betrieb sich in der Kostendegression befindet — und innerhalb bestimmter Beschäftigunggrade haben weitaus die meisten Betriebe degressive Kosten[95]) —, unter Verkennung des Wesens der Kostendegressionen zu Neuinvestierungen oder Betriebserweiterungen Anlaß gegeben. Steigende Kapazität aber birgt, wenn sie nicht vom Markt her notwendig wird, die Gefahr in sich, das Feld der Kostendegressionen zu vergrößern. Kostendegressionen zeigen immer einen ungünstigen Beschäftigungsgrad an, eine nicht voll genutzte Kapazität. Mit Recht hat Clark unausgenützte Kapazität (idle overhead) geradezu als die große industrielle Sünde bezeichnet, die jeder ernste Unternehmer auszumerzen bemüht sein muß. Denn starke Kostendegressionen werden nicht als Stärke, sondern als Schwäche empfunden[96]). Was sind nun eigentlich Kostendegressionen, die die Unternehmer durch Steigerung der Produktion und deren Abgabe zu billigeren Preisen ins Ausland zu vermeiden bemüht sind? —

Schmalenbach[97]) unterscheidet proportionale, fixe, degressive und progressive Produktionskosten. Proportionale sind solche, die mit steigender und fallender Produktion entsprechend steigen und fallen. Fixe sind solche, die unabhängig von der Produktionsmenge in gleicher Höhe bleiben. Degressive stehen in der Mitte zwischen proportionalen und fixen. Sie steigen zwar mit wachsender Produktion, nicht aber in demselben Verhältnis. Progressive Kosten sind solche, die in stärkerem Verhältnis steigen als die Produktion. — Es handelt sich hier um relative Kostenarten. Die Degression, Progression, Proportionalität und Fixität bezeichnen die Art des Kostenverlaufs für die Gesamtkostenmasse oder auch einzelne Kostenteile in ihrer Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad. Die Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad ist verschieden bei Bereitschafts- und Betriebskosten. Wir wählen den Ausdruck 'Bereitschafts- und Betriebskosten' mit Rücksicht auf den wechselnden Beschäftigungsgrad. Ausdrücke wie feste und veränderliche Kosten u. ä. können zu Unklarheiten führen, denn je nachdem die einzelnen Kosten auf die Gesamtkostenmasse einer Betriebsperiode oder auf die betriebliche Einzelleistung bezogen werden, ist das Wesen der Kostenarten verschieden[98]). Auf die Einzelleistung bezogen werden die festen Kosten variabel und die veränderlichen konstant. Peiser[99]) hat darum die Unterscheidung in 'proportionale und nicht-proportionale Kosten' vorgeschlagen, die der Schmalenbachschen Unter-

---

[95]) Schmalenbach, Grundlagen der Selbstkostenberechnung und Preispolitik. 1928 S. 23.

[96]) Schmalenbach a. a. O. S. 48.

[97]) Theorie der Produktionskostenermittlung i. Zeitschrift f. handelswiss. Forsch. 3. Jg. S. 44 ff.

[98]) Bosenick, Das Gesetz der Volkswirtschaftlichkeit, Berlin 1932, S. 194.

[99]) Industrielle Kostenentwicklung bei wechselndem Beschäftigungsgrad i. Betriebswirtsch. Rundsch. 1. Jg. S. 124.

scheidung in 'primäre und sekundäre Unkosten' [100]) entspricht. Unsere Unterscheidung in Bereitschafts- und Betriebskosten entspricht etwa derjenigen in 'indirekte und direkte Kosten', nur daß unsere Unterscheidung die Abhängigkeit der Kosten nicht vom Beschäftigungsgrad wie Peisers Unterscheidung, sondern vom Betrieb der Unternehmung von vornherein zum Ausdruck bringt, ohne schon etwas über die Art des Kostenverlaufes auszusagen. Um die Art des Kostenverlaufs zu ermitteln, müssen die Bereitschafts- und die Betriebskosten auf die Betriebsleistung bezogen werden. Also sind degressive, proportionale progressive und fixe Kosten leistungsbezogene Kostenarten, die von den auf eine Betriebsperiode oder 'auf die Zeit' bezogenen Bereitschafts- und Betriebskosten scharf getrennt werden sollten. Bezogen auf die Betriebsleistung können die Betriebskosten in gewissen Beschäftigungszonen proportional, aber auch degressiv oder progressiv und die Bereitschaftskosten fix, degressiv, proportional und progressiv verlaufen. Je größer die Kapazität des Betriebes ist, das heißt die Anteiligkeit der Bereitschaftskosten an der Gesamtkostenmasse, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sie als degressive Kosten bei Produktionssteigerung in Erscheinung treten. Und je weiter der Betrieb von der optimalen Ausnutzung, bei der die Kosten proportional verlaufen würden, entfernt ist, desto größer ist die Kostendegression, das heißt die Möglichkeit der Senkung des Kostenanteils der Bereitschaftskosten pro Stück bis zur optimalen Ausnutzung, weil nämlich die Anteiligkeit der Bereitschaftskosten pro Stück mit sinkendem Beschäftigungsgrad und der Entfernung vom Optimum steigt. Daraus ergibt sich die Richtigkeit der oben aufgestellten Behauptung, daß Kostendegressionen eine Schwäche und nicht etwa, wie man annimmt, eine Stärke des Betriebes bedeuten. Damit ist die Notwendigkeit gegeben, solche Kostendegressionen zu vermeiden. Das Nächstliegendste ist bessere Ausnutzung der Kapazität und Annäherung an den optimalen Beschäftigungsgrad. Eine solche Betriebspolitik aber findet ihre Grenzen im Markt. Ist der Heimatmarkt gesättigt oder würde eine weitere Belastung durch zusätzliches Angebot eine Gefährdung des gesunden und optimalen Preisniveaus (s. S. 25) bedeuten, so verlangt diese Betriebspolitik, worauf schon im vorigen Halbabschnitt hingewiesen wurde, eine Erweiterung des Absatzes auf den Außenmärkten. Das Preisniveau und die Konkurrenz anderer Produzenten auf diesen Märkten entscheiden darüber, ob und in welchem Ausmaße zu einer Preisdifferenzierung geschritten werden muß, um die Wirksamkeit der eingeschlagenen Betriebspolitik zu sichern. Wir haben im IV. Kapitel feststellen können, daß die diskriminierende Preispolitik bei der Ausfuhr nur eine Ausdehnung des — übrigens auch von Jannacone [101]), Ridolfi und andern italienischen Schriftstellern vertretenen — Systems der Preisvielheiten nach der Umstrittenheit des Absatzgebietes über die nationalen

[100]) Buchführung und Kalkulation 1928 S. 8 ff.

[101]) a. a. O. b. Pesl S. 39: Preisveränderungen 1. nach Klassen der Käufer, 2. nach Handelszonen, 3. nach verschiedenen Ländern.

Grenzen hinaus darstellt. Hier ist die Frage, ob eine solche Diskriminierung vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt erlaubt ist. —

Clark [102]) vertritt den Standpunkt, daß ein hoher industrieller Wirkungsgrad geradezu nach Diskriminierung verlange: "Efficiency requires discrimination!" Diese Ansicht wird nicht allgemein geteilt. Nach Taussig [103]) sollte auf die Dauer jedes Produkt seinen vollen Anteil an den Gesamtkosten tragen. Wenn es auf die Dauer seinen vollen Anteil nicht trüge und die Bereitschaftskosten ihm nicht in ihrer vollen Anteiligkeit belastet würden, so müsse die übrige Produktion mehr als ihren gebührlichen Teil an den Bereitschaftskosten tragen. "No part of a business really pays which fails to pay its proportionate share of the expenses conducting it." Jedoch — ein Vergleich des Exportpreises mit dem Durchschnittskostensatz der Gesamtproduktion ist wenig geeignet, den betrieblichen Vorteil einer differenzierenden Peispolitik zu demonstrieren. Dazu muß man die Differenzkosten, die durch die zusätzliche Produktion entstehen, mit den Verkaufserlösen der zusätzlichen Produktion vergleichen. Ergibt sich dabei eine Differenz zugunsten des Betriebes, so ist das ein klarer Erfolg der differenzierenden Preispolitik, der dem Betriebe sonst verlorengegangen wäre. Wenn durch Annäherung an die optimale Ausnutzung die Durchschnittskosten gesenkt werden, so kann der relative Gewinn aus der Kostenersparnis für die gesamte Produktenmenge leicht die Senkung des Verkaufspreises für einen Teil der Produktion und den daraus erwachsenden Mindergewinn aufwiegen[104]). Clark[105]) weist auf die Paradoxie der Bereitschaftskosten hin. Wenn ein Verkauf, der mehr als die zusätzlichen Kosten, die er verursacht, deckt, abgelehnt wird, weil er seinen Bereitschaftskostenanteil nicht voll deckt, so ist das ein klarer Verlust. Andererseits aber verlangen die Bereitschaftskosten ihre volle Deckung. Der Ausweg aus diesem Dilemma kann nur sein: Preisdifferenzierung! — Wir haben feststellen können, daß eine enge Abhängigkeit der Kosten und damit der Gewinne vom Beschäftigungsgrad des Betriebes besteht. Der Beschäftigungsgrad aber wird bestimmt vom Absatz her. Die Sicherung des notwendigen Absatzes bestimmt in ihrer Dringlichkeit die Preispolitik der Unternehmung. Auch Schmalenbach [106]) empfiehlt, Absatzgebiete, die sonst gegen die Konkurrenz nicht zu halten sind, mit Vorzugspreisen auszustatten; äußert jedoch Bedenken, wo durch die differentielle Behandlung nationale Arbeit billig ins Ausland abgegeben wird. Er gibt aber zu, daß das ohnehin geschieht. Und dann ist sein Bedenken in erster Linie dagegen gerichtet, daß Unternehmen desselben Landes bei der Konkurrenz um einen Auslandsmarkt sich durch die differentielle Behandlung gegenseitig die Preise verderben und dadurch um an sich mögliche Gewinne bringen. — Schließlich

[102]) a. a. O. S. 32 ff.
[103]) Free Trade, The Tariff, and Reciprocity, 1920, S. 110 b. Viner S. 122 ff.
[104]) s. dazu Viner, a. a. O. S. 123.
[105]) a. a. O. S. 23.
[106]) Buchführung . . . a. a. O. S. 12 f.

muß der Standpunkt William Smarts [107]) hier Beachtung finden. Er wendet sich grundsätzlich gegen den Ausdruck 'Verkauf zu oder unter den Selbstkosten'. Ein Fabrikant teile sehr selten die Bereitschaftskosten proportional auf seine gesamte Produktenmenge auf. Der Bereitschaftskostenzuschlag variiere für gewisse Waren und gewisse Absatzgebiete. Der Verkäufer könne die Bereitschaftskosten (fixed charges) sogar ganz gewissen Waren oder Absatzgebieten belasten und auf andern zu den reinen Betriebskosten (prime costs; vgl. Schmalenbachs 'primäre und sekundäre Kosten') verkaufen [108]). Wenn der Fabrikant einen Teil seiner Produkte zu einem hohen und einen anderen, gewöhnlich kleineren Teil zu einem niedrigeren Preis verkauft, so muß es zweifelhaft erscheinen, ob von einem 'Verkauf unter den Selbstkosten' die Rede sein kann, solange der Fabrikant aus seinen Gesamtverkäufen Betriebs- und Bereitschaftskosten deckt und darüber hinaus noch einen Gewinn erzielt. (Dieselben Überlegungen haben uns zu A 61 veranlaßt.) Solange ungenutzte Kapazität vorliegt, verursacht zusätzliche Produktion im allgemeinen keine oder nur minimale zusätzliche Bereitschaftskosten und macht daher eine Preisdifferenzierung vorteilhaft, wenn eine Scheidung der Absatzgebiete möglich ist und die Grenzen der Diskriminierung gewahrt werden. (Näheres siehe Kapitel VI.) "Discrimination is the secret of efficiency!" but "one must know where to stop" [109]).

In diesem Zusammenhang ist oft behauptet worden, daß eine Diskriminierung zwischen nationalen Märkten mit billigeren Preisen für das Ausland stets ein Monopol zur Voraussetzung haben müßte und auf außergewöhnlich hohen Inlandspreisen beruhe. Was die erste Behauptung angeht, so können wir nur mit Vorbehalt Taussig [110]) beipflichten, daß ein systematisch andauernder Export zu billigeren Preisen nur auf der Grundlage eines Monopols auf dem Heimatmarkt erklärlich scheint. Zwar kann eine differenzierende Preispolitik auf die Dauer erfolgreich sein nur, wenn die Preise in den einzelnen Absatzgebieten, besonders aber auf dem Heimatmarkt auch gesichert sind, denn wenn den Verkäufen auf den verschiedenen Märkten verschiedene Kosten belastet werden, so müssen sie diese auch decken. Es bestehen also Preisuntergrenzen nicht nur für die billigen Auslandsverkäufe, sondern auch für den inländischen Absatz. Wo es darum nötig erscheint, müssen die Unternehmer durch Zusammenschluß diesen notwendigen Mindestpreis für den Heimatmarkt sichern. In welchem Maße eine gutfunktionierende Kartellierung dazu in der Lage ist, soll folgende Tabelle des Enquêteausschusses [111]) zeigen:

---

[107]) a. a. O. S. 148.

[108]) Die reinen Betriebskosten entsprechen hier den Differentialkosten Clarks und dem proportionalen Satz Schmalenbachs, auf die wir noch näher eingehen werden.

[109]) Clark a. a. O. S. 416.

[110]) Some Aspects a. a. O. S. 208.

[111]) s A. 114 a. a. O. S. 104.

Spanne zwischen deutschem Inlandspreis und Preis von Antwerpen für Stabeisen, Träger und Grobbleche in den Jahren 1913, 1925—1930

Jahr	Stabeisen*)	Träger*)	Bleche
1913	— 8,61	— 19,89	— 5,37
1925	+ 18,88	+ 22,05	+ 9,85
1926	+ 31,11	+ 30,04	+ 34,36
1927	+ 37,25	+ 36,79	+ 27,30
1928	+ 24,92	+ 39,03	+ 30,12
1929	+ 25,19	+ 36,13	+ 33,57
1930			
Juli	+ 38,92	+ 33,34	+ 35,24
August	+ 49,29	+ 37,49	+ 42,81
Sept.	+ 51,80	+ 52,69	+ 53,46

*) Ab Oberhausen bei deutschem Inlandpreis, ab Neunkirchen ist die Spanne um 6 Mk. geringer. Der Versand mit Berechnung ab Neunkirchen beläuft sich auf rd. 50% des deutschen Inlandabsatzes.

Während der Ausfuhrpreis sich dem sinkenden Weltmarktpreis anpassen mußte, konnte der Inlandpreis auf seiner ursprünglichen Höhe gehalten werden. Die Wichtigkeit der Preissicherung ist nicht zu unterschätzen, denn in Industrien mit großen Bereitschaftskosten und entsprechend großer Tendenz zur optimalen Betriebsausnutzung ist bei freier Konkurrenz die Gefahr des Preiseinbruchs besonders groß. — Monopol auf dem Heimatmarkt scheint Viner [112]) noch aus einem anderen Grunde wesentlich. Ohne Monopol würde der Vorteil der höheren Inlandspreise dank Angebotsminderung durch die billigeren Exporte allen heimischen Mitbewerbern zufallen, während der exportierende Unternehmer die Lasten der differenzierenden Preispolitik allein tragen müsse. Jedoch dürfte der Vorteil der Preisdifferenzierung für das exportierende Unternehnehmen die Lasten mehr als aufwiegen. Solange die Exportverkäufe über der für sie maßgeblichen Preisuntergrenze (s. Kapitel VI) liegen, das heißt mehr als die Differenzkosten der zusätzlichen Produktion decken, wird die Wettbewerbsstellung der exportierenden Unternehmung auf dem Heimatmarkt zweifellos gestärkt, da die Exporte zur Deckung ihrer Bereitschaftskosten mit beitragen. Soweit ein normaler Absatz zu einem normalen Preis auf dem Heimatmarkt und die oben geforderte Scheidung der Absatzgebiete durch Fracht- oder Zollschutz gesichert ist, sind die Voraussetzungen einer differenzierenden Preispolitik voll und ganz gegeben. Wir können also Pesl [113]) zustimmen, daß Monopol, Kartell oder sonstige Vereinbarungen keine wesentlichen Voraussetzungen für Preisdiskriminierung bilden.

Damit ist logischerweise die Behauptung von der notwendigen Überhöhung der Heimatpreise durch die billigeren Auslandsverkäufe auch schon erschüttert. Daß in Einzelfällen eine preiserhöhende Wirkung vorliegen kann, zeigt der Bericht des Enquêteaus-

[112]) a. a. O. S. 95.
[113]) Das Dumping, 1921, S. 134 u. H. d. St. a. a. O.

schusses über die eisenschaffende Industrie [114]): „Die deutsche eisenerzeugende Industrie war nicht in der Lage, die Mindererlöse der Exportgeschäfte durch eigene Reserven auszugleichen, etwa in der Erwartung, daß die Ordnung des Weltmarktes eine andere Preishöhe und damit eine Rentabilität auch für diesen Teil ihrer Geschäftsbetätigung ermögliche. Der Ausgleich für die Mindererlöse beim direkten und nach dem Avi-Abkommen beim indirekten Export mußte durch entsprechend höhere Preise beim Inlandsabsatz gefunden werden." Doch liegt hier ein Fall einer ganz exzeptionell großen Überkapazität vor, die normalerweise einen Exportanteil von 20—30% und 1930 sogar von 50% des Gesamtabsatzes nötig machte [115]). — Im allgemeinen jedoch kann von einer Überwälzung von Verlusten aus den Exportverkäufen oder von einer Schadloshaltung an den Inlandpreisen [116]) keine Rede sein. Bei freier Konkurrenz würde dadurch die Wettbewerbsstellung des exportierenden Unternehmens auf dem Heimatmarkt gefährdet und im Falle eines Monopols wird grundsätzlich im Monopolgebiet der höchstmögliche Preis gefordert, gleichgültig ob die Verkäufe außerhalb des Monopolbereichs Mindererlöse bringen oder nicht [117]). Wir können uns also der Meinung Viners (s. S. 3) anschließen, daß bei der Möglichkeit willkürlicher Preisstellung auf dem Heimatmarkt ein Einfluß der billigeren Exportverkäufe auf den heimischen Verkaufspreis nicht vorliegen kann, wenn die Verkäufer auf dem Heimatmarkt schon den bestmöglichen Preis verlangen, d. i. einen solchen Preis, der mit Rücksicht auf die Elastizität der Kaufkraft den höchstmöglichen Ertrag aus dem Inlandgeschäft gewährt. Allerdings kann der billigere Verkauf gelegentlicher Überschüsse ins Ausland dazu dienen, durch Angebotsminderung einen gefährlichen Druck auf das Inlandspreisniveau abzuwenden, und ist somit ein willkommenes Mittel zur Sicherung eines auskömmlichen Preises. Eine preissteigernde Wirkung der billigeren Auslandsverkäufe jedoch ist nicht anzunehmen. Viel eher ist durch die bessere Kapazitätsausnutzung eine preissenkende Wirkung der billigeren Exporte möglich, die in der Tat auch behauptet worden ist [118]), die wir jedoch als unwahrscheinlich abgelehnt haben. Die billigeren Exporte dienen überwiegend dem betriebswirtschaftlichen Motiv, durch bessere Ausnutzung der Kapazität die Spanne zwischen dem optimalen Inlandspreis — so wollen wir den bestmöglichen Preis nennen, der von der Elastizität der Nachfrage auf der einen Seite und der Größe des fixen Kapitals auf

---

[114]) Ber. d. E. 3. Unterausschuß. Die deutsche eisenerzeugende Industrie. 1930 S. 107 f.

[115]) Veit, Debatte um die Eisenindustrie i. Wirtsch.dienst 16. Jg. H. 6 1931 und der Ber. d. Enquêteaussch. a. a. O. S. 106.

[116]) Crohn-Wolfgang a. a. O.

[117]) Veit, Das Dumping als weltwirtschaftliches Problem i. Wirtsch.-dienst 16. Jg. 1931 S. 1221.

[118]) s. Cabiati S. 3/4 und Formin: zur Frage der Ausfuhrpolitik der Kartelle, i. Kartellrdsch. 11. Jg. S. 810 f.

der anderen Seite wesentlich bestimmt wird [119]) — und den Gestehungskosten zu erhöhen. Mindererlöse bei den billigeren Auslandsverkäufen durch Überhöhung der Inlandspreise kompensieren zu wollen, muß in den meisten Fällen, je nach der mehr oder minder großen Elastizität der Nachfrage die Politik der billigeren Auslandsverkäufe überhaupt in Frage stellen. —

Schließlich sei noch betrachtet, ob die Höhe des Inlandspreises überhaupt für den Erfolg der differenzierenden Preispolitik ausschlaggebend ist. Viner [120]) ist der Ansicht, daß die Höhe des Inlandspreises für den Erfolg der billigeren Exportpolitik unmaßgeblich ist. Die billigeren Exportverkäufe sind für das exportierende Unternehmen in jedem Fall vorteilhaft, wenn die Durchschnittskostensenkung infolge der besseren Ausnutzung der Kapazität multipliziert mit der Zahl der im Inland verkauften Produkte größer ist als die Differenz von Exportpreis und durchschnittlichen Selbstkosten multipliziert mit der Zahl der exportierten Produkte. Zur Illustration sollen folgende hypothetische Beispiele [121]) dienen:

	Gesamtproduktion	Durchschnittskosten	Preis Heimat	Preis Export	Verkäufe Heimat	Verkäufe Export	Gesamterlös
A	1) 100 000	4,00 RM.	5,00 RM.	5,00 RM.	100 000	0	100 000 RM.
	2) 150 000	3,50 „	5,00 „	3,00 „	100 000	50 000	125 000 „
	3) 150 000	3,80 „	5,00 „	3,00 „	100 000	50 000	80 000 „
B	1) 100 000	4,00 „	4,05 „	4,05 „	100 000	0	5 000 „
	2) 150 000	3,50 „	4,05 „	3,00 „	100 000	50 000	30 000 „
C	1) 100 000	4,00 „	3,90 „	3,90 „	100 000	0	— 10 000 „
	2) 150 000	3,50 „	3,90 „	3,00 „	100 000	50 000	+ 15 000 „

Fall A demonstriert die Bedeutung der Kostendegression für den Erfolg der differenzierenden Preispolitik. In A 3) reicht die Kostendegression nicht aus, billigere Auslandsverkäufe in diesem Umfang vorteilhaft zu machen, da die Durchschnittskostensenkung = 0,20 RM. mal Inlandsabsatz = 100 000 oder 20 000 RM. die Differenz von Exportpreis und Durchschnittskosten = 0,80 RM. mal Menge der Ausfuhr = 50 000 oder 40 000 RM. nicht aufwiegen. — Fall B tut dar, daß nicht ein hoher Monopolpreis Voraussetzung für den Erfolg einer differenzierenden Preispolitik ist. Fall C zeigt, daß die Politik billigerer Auslandsverkäufe sogar einen Verlust in einen Gewinn wandeln und damit das Unternehmen vor dem Zusammenbruch bewahren kann. —

In der Erkenntnis, daß die differenzierende Preispolitik vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus nicht nur erlaubt, sondern geradezu geboten ist, und daß im allgemeinen nicht Monopol und noch weniger überhöhter Inlandspreis [122]), sondern lediglich ein gesichertes Inlandsgeschäft zu einem auskömmlichen Preis Voraus-

[119]) Clark 420/1.
[120]) a. a. O. S. 114 ff.
[121]) Nach Viners Angaben a. a. O. S. 114/5 zusammengestellt.
[122]) Clark a. a. O. S. 433: In general, discrimination is not a sure symptom of monopoly, still less of extortionate prices.

setzung für die Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten ist, wenden wir uns wieder den Motiven selbst zu

Als wichtigste Ursache der billigeren Auslandsverkäufe haben wir die Kostendegression erkannt. Je größer die Kostendegression, desto größer das Bestreben ihrer Vermeidung durch bessere Ausnutzung der Anlagen. Die Größe der Kostendegression bestimmt die Notwendigkeit und die Dringlichkeit eines zusätzlichen Absatzes. Handelt es sich in der Nähe der optimalen Ausnutzung lediglich darum, durch 'elimination of waste' das günstigste Betriebsergebnis zu erzielen, so geht es bei weiterer Entfernung vom Optimum um Leben und Tod der Unternehmung. Während die Zahl der Produkte sinkt, können diese nicht mit einem höheren Bereitschaftskostenanteil belastet werden, da damit die Nachfrage noch mehr geschwächt würde. Es gilt die Erhaltung der Unternehmung und jedes Geschäft, das auch nur minimal zur Deckung der Bereitschaftskosten beiträgt, hält die Vernichtung auf, die vielleicht in sozialer Hinsicht katastrophale Folgen haben könnte. Nur unter diesem Blickwinkel kann die Exportpolitik der deutschen Eisenindustrie in den letzten Jahren verstanden werden, denn nach den Mitteilungen des Enqueteausschusses [123]) haben die Exportpreise nur selten ausgereicht, um die Erzeugungskosten zu decken, zeitweise sogar nicht einmal, die Kosten zu decken, die zusätzlich mit der Erzeugung der Exportprodukte entstanden. Wenn es um die Erhaltung einer Industrie oder einer Unternehmung geht, so kann die Preisuntergrenze noch unter den Differentialkosten oder, worunter wir dasselbe verstehen, dem proportionalen Satz (Näheres siehe Kapitel VI.) liegen, da die Kosten der Betriebseinschränkung bzw. -Stilllegung und die Wiederanlaufskosten berücksichtigt werden müssen. Natürlich sind solche akuten Schwierigkeiten selten und — sollen sie nicht ruinös wirken — notwendig zeitlich begrenzt. Denn wenn eine grundsätzliche Lösung des Mißverhältnisses zwischen Produktion und Bedarf auf dem Heimatmarkt nicht zu erhoffen ist, so muß, falls aus sozialen Rücksichten eine Einschränkung des Gesamtproduktionsvolumens und eine Senkung des Lohneinkommens vermieden werden soll, über kurz oder lang eine Umlagerung der Industrie vorgenommen werden zwecks Verbilligung der Erzeugung. Veit [124]) hat eine Reihe von Sonderbelastungen der deutschen Eisenindustrie aufgewiesen, die eine Lösung dringend erfordern. Der Ausbau der Thomashütten im Ruhrgebiet hat dazu beigetragen, die Kosten der Eisenindustrie zu überhöhen, da man wegen der durch den Verlust des lothringischen Minettegebietes verursachten Verteuerung des lothringischen Erzes zur Versorgung aus anderen Produktionsgebieten übergegangen ist. Die Sachverständigen des Enqueteausschusses haben darum zum Ausdruck gebracht, daß es rentabler gewesen wäre, die Thomasproduktion nach Möglichkeit auf die linksrheinischen Hütten zu beschränken und an der Ruhr die Stahlproduktion nach dem Siemens-Martin-Verfahren wei-

[123]) a. a. O. S. 106.
[124]) Debatte um die Eisenindustrie, a. a. O.

ter auszubauen. Dafür spricht als wichtiger Faktor erstens die Billigkeit des Rohstoffes, da dieses Verfahren im wesentlichen mit Schrott als Rohstoff arbeitet, zweitens die damit gegebene Elastizität, während die Thomas- und Bessemeröfen nicht ohne weiteres still gelegt werden können, da sie das auf den Hochöfen erzeugte Roheisen laufend verarbeiten. Natürlich würde ein Umlagerungsprozeß gigantische Verluste verursachen. Aber die Frage muß hier gestellt werden: In welchem Verhältnis stehen diese Verluste zu einer dauernden Belastung unserer Volkswirtschaft durch eine Überhöhung der Produktionskosten in dieser wichtigsten Basisindustrie unseres Landes? — Soweit die Exportverkäufe nicht die zusätzlichen Kosten decken, die mit ihrer Produktion entstehen, und es sich dabei nicht um den temporären Zustand einer akuten Absatzkrise handelt, müssen wir jedenfalls Schmalenbachs Bedenken über die Verschleuderung nationaler Arbeit (s. S. 29) beipflichten[125]).

Nichts dagegen ist vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus einzuwenden gegen die Steigerung der billigeren Auslandsverkäufe zur Überbrückung einer vorübergehenden Depression auf dem Heimatmarkt. Und daß es sich bei den großen Exportverkäufen nach der Jahrhundertwende, die so viel Aufsehen erregt haben und das Schlagwort vom deutschen Dumping entstehen ließen, um eine reine Krisenausfuhr handelt, sollen folgende Zahlen verdeutlichen[126]).

Vom Rheinisch-Westfälischen Roheisensyndikat sind folgende Nachweise bekannt:

Kalenderjahre	Tonnen	Auslandsversand der einzelnen Werke[1])
1898	773 618	32 466
1899	834 735	21 505
1900	728 988	17 525
1901	626 351	13 710
1902	538 225	134 955

Durchschnittliche Preiserhöhung (+) bzw. -erniedrigung (—) im Inlande, pro Tonne in . . . . Mk.[2]).

Kalenderjahre	Gießerei-Roheisen	Puddel- und Stahleisen	Thomaseisen
1898	+ 1,91	+ 0,78	— 3,67
1899	+ 1,04	+ 0,95	+ 0,81
1900	+ 13,50	+ 4,79	+ 7,85
1901	+ 9,23	+ 19,81	+ 19,16
1902	— 6,59	— 23,61	— 32,03

[1]) Die Ausfuhr ist nicht syndiziert. [2]) Die Preise waren 52—82 Mk. pro Tonne.

[125]) Über den Zusammenhang von effektiver Preisuntergrenze und Zeitdauer einer eventuellen Betriebseinschränkung bzw. -stillegung s. Kapitel VI.

[126]) Morgenroth a. a. O. S. 88 ff.

Für den Halbzeugverband[1]) gibt Morgenroth folgende Zahlen:

Kalenderjahre	Gesamtabsatz von Halbzeug	Halbzeugausfuhr der einzelnen Werke[4])	Ausfuhr in % des Gesamtabs.
1898	919 000	34 000	3,7
1899	854 000	14 000	1,6
1900	821 000	35 000	4,3
1901	978 000	227 000	23,2
1902	1 430 000	670 000	46,9
1902/3[2])	1 460 637	723 016	48,0
1903/4	1 449 698	605 069	41,5
1904/5[3])	1 411 930	393 626	27,9

[1]) Seit 1. März 1904 im Stahlwerkverband. [2]) Jahre vom 1. März bis 28. Febr. [3]) Stahlwerksverband. [4]) Beim Halbzeugverband war die Ausfuhr nicht syndiziert, erst 1904/5 beim Stahlwerksverband.

Die Zahlen zeigen, daß in den Zeiten günstiger Konjunktur, wenn der Inlandsmarkt sehr aufnahmefähig war, die Ausfuhr eher zurück als vorwärts gegangen ist, daß sie dann während der Krise kolossal anschwoll, um nach überstandener Depression, sobald der Inlandsmarkt mehr fassen konnte, zurückzugehen. Das hat Viner [127]) auch zugegeben: Das Exportdumping der deutschen Kartelle hatte zum hervorragendsten Ziel zugleich die Aufrechterhaltung voller Produktion und stabiler und rentabler Inlandspreise. Interessant ist der Versuch des Halbzeugverbandes, bei rückgängigem Absatz die Produktion zu steigern, wahrscheinlich um durch bessere Nutzung der Kapazität zu besseren Stückselbstkosten zu kommen. Eine solche Produktionspolitik entspricht ganz den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen, in Zeiten der sinkenden Nachfrage einen günstigen Angebotspreis zu ermöglichen. Aus dem gleichen Grunde ist die billigere Ausfuhr in Zeiten der Depression nicht nur betriebswirtschaftlich unbedenklich, sondern geradezu erforderlich, da eine Senkung des Beschäftigungsgrades oder gar eine Betriebseinschränkung die Gestehungskosten erhöhen müßte. Wir können also den billigeren Auslandsverkäufen eine wichtige Konjunkturausgleichsfunktion im Inlande zuerkennen [128]).

Den billigeren Exporten fällt die Aufgabe zu, der Produktion einen Umfang und eine Stetigkeit zu verleihen, die infolge hoher Inlandspreise und der Fluktuationen der Nachfrage der Inlandsmarkt nicht bieten kann. Mit steigenden Bereitschaftskosten steigt die Konjunkturempfindlichkeit der Unternehmungen. Amerikanische Gesellschafen haben, um ihre Unternehmen gegen die Fluktuationen des Marktes zu sichern, diese in einer der angeschlossenen Unternehmungen konzentriert. So ließ die United States Sugar Refining Company alle angeschlossenen Raffinerien voll arbeiten und konzentrierte die Schwankungen der Nachfrage in einer großen Raffinerie in Brooklyn [129]). Eine elastische Exportorganisation

[127]) a. a. O. S. 59 ff.
[128]) Döblin a. a. O. S. 23.
[129]) Jenks, The Trusts Problem b. Clark a. a. O. S. 95 und S. 142.

kann dieselben, wenn nicht bessere Dienste leisten, da ungenutzte Kapazität bei gutem Funktionieren ganz — auch in der Depression — vermieden werden kann. Und trotzdem ist der Betrieb hohen Anforderungen in der Zeit der Hochkonjunktur durch Erhaltung einer Kapazität ebenso gewachsen wie einer vorübergehenden Schwächung des heimischen Absatzmarktes. Das Bedürfnis nach einer elastischen Exportorganisation pflegt besonders groß zu sein im Fall der Kartellierung, da die Produktionsfähigkeit der dem Kartell angehörigen größeren Werke häufig die ihnen zufallende Anteilsquote übersteigt und der Preis so hoch gehalten wird, daß auch den mit den höchsten Kosten arbeitenden Mitgliedern noch ein angemessener Gewinn bleibt, wodurch natürlich die Absatzmöglichkeit auf dem Heimatsmarkt beschränkt wird [130]). Die Bedeutung und Wichtigkeit steter Produktion kann nicht genügend betont werden. Clark [131]) nennt ein Sinken der Produktion unter die normale Kapazität einen Verlust für das Unternehmen, nämlich einen Verlust an Produktivität. —

Wie immer das Problem der billigeren Auslandsverkäufe verstanden oder gedeutet werden mag, welche Motive man den billigeren Auslandsverkäufen auch zulegt, was immer die wahren Motive der billigeren Exporte sein mögen, das Grundmotiv, die letzte Ursache ist stets ein optimaler Beschäftigungsgrad! — Was versteht man nun unter dem optimalen Beschäftigungsgrad? Eine eindeutige Antwort ist darauf nicht ohne weiteres gegeben. Man kann ihn nicht generell etwa in Prozenten, 100, 90, 80 usf. % der Kapazität angeben. Er ist individuell für jedes Unternehmen aus dem jeweils verschiedenen Kostenverlauf zu ermitteln. Der Beschäftigungsgrad kann in den verschiedensten Maßeinheiten gemessen werden wie z. B. Produktionsmengen, Verbrauch von Material, Leistungsstunden von Maschinen oder Arbeitern, u.a. Für die Berechnung der optimalen Fertigungsmenge schlägt Leitner [132]) vor das Heranführen auf Grund der durchschnittlichen Stückkostenrechnungen, indem man versucht, empirisch die günstigsten Durchschnittskosten zu ermitteln, wie folgende Tabelle zeigen soll:

Produktenmenge	Gesamtkosten	Stückkosten	Erlös	± Nutzen
0	41 700	—	—	—
10	54 400	5 440	8 500	— 45 900
50	75 200	1 504	42 500	— 32 700
90	76 800	853,3	76 500	— 300
100	78 700	787	85 000	+ 6 300
110	82 400	749,1	93 500	+ 11 100
120	88 500	737,5	102 000	+ 13 500
130	97 600	750,8	110 500	+ 12 900
140	110 300	787,9	119 000	+ 8 700
150	127 200	848	127 500	+ 300

[130]) Voigt a. a. O. S. 13/14 u. 18 und Döblin a. a. O. S. 154.
[131]) a. a. O. S. 109 u. 386.
[132]) Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe 1930 S. 109 ff.

Das Optimum läge also bei einer Produktionsmenge von 120, die die geringsten Stückkosten und den höchsten Nutzen aufweist. Diese Tabelle sagt aber leider garnichts aus über die Bewegung der Kosten im einzelnen. Dieser Forderung kommt Clark nach. In einer ausführlichen Tabelle am angeführten Ort S. 185 verfolgt er die Kosten der Verwaltung, der Werkstatt, der Nebenbetriebe usf. in ihrer Abhängigkeit vom Beschäftigungsgrad, in den einzelnen Phasen der Beschäftigung, angefangen von dem Zustand gelegentlicher Stillegung bis zu einem Zustand von 20% Überbeschäftigung. An sich ist das Beispiel für uns ungeeignet, da Clark von einem optimalen Beschäftigungsgrad ausgeht, während wir das Optimum ja erst erkennen wollen. Aber durch das Ergebnis wird seine Untersuchung auch für uns interessant. In der Annahme des Optimums bei etwa 100 Wagen, hat Clark die Kosten über 100 progressiv ansteigen lassen und kommt dadurch zu folgendem Ergebnis:

Wagenzahl:	0	60	80	100	120
Gesamtkosten:	41 700	92 820	103 000	113 400	138 340
Durchschnittskosten:	—	1 547	1 287	1 134	1 153
Differenzkosten[1])	—	51 120	10 180	10 400	24 910
Differentialkosten[2]):	—	852	509	520	1 247

[1]) Differenz der Gesamtkosten in den einzelnen Beschäftigungsgraden. [2]) entspricht dem proportionalen Satz Schmalenbachs.

Es ergibt sich dabei ein auffallend großer Unterschied zwischen den Differentialkosten und den Durchschnittskosten, die nach Schmalenbach im Optimum zusammenfallen. Aus diesem Grunde hat Heber das Beispiel mittels des proportionalen Satzes nachgerechnet und erweitert und kommt in der Tat zu anderen Ergebnissen:

Wagenzahl:	0	1—60	61—80	81—100	101/20	121/40	141/200
Gesamtkosten:	41 700	92 820	103 000	113 400	128 000	150 000	250 000
Durchschnittskosten:	—	1 547	1 287	1 134	1 066	1 070	1 250
Differenzkosten:	—	51 120	10 180	10 400	14 600	22 000	100 000
Differentialkosten[1]):	—	852	509	520	730	1 100	1 667
Anteilige Kosten prop.[2]):	—	51 120	40 720	52 000	87 600	154 000	333 000
n.-prop.:	—	41 700	62 280	61 400	40 400	—4 000	—83400

[1]) entspricht dem proportionalen Satz Schmalenbachs. [2]) heißt proportionale und nicht-proportionale Kosten'.

Schmalenbach stellt die Regel auf, daß Degression und Progression umso stärker wird, je mehr sich der Beschäftigungsgrad von demjenigen entfernt, für den die Betriebsanlage geschaffen wurde, daß infolgedessen auch der proportionale Satz von den Durchschnittskosten sich entsprechend entfernt. Danach liegt das Betriebsoptimum da, wo der proportionale Satz und die Durchschnittskosten

zusammenfallen. Das stimmt ganz mit der Ansicht Clarks überein: "At that point the differential cost of added output will be equal to the average cost, including all overhead costs on account of the machine itself." Er weist weiter daraufhin, daß es sich nicht um einen Punkt, sondern um eine Zone handelt. Diese optimale Zone ist dadurch charakterisiert, daß Kostendegressionen und -progressionen ausgeglichen sind und die Kosten innerhalb dieser Zone proportional zum Steigen oder Fallen der Produktion verlaufen. Das Optimum kann mit der maximalen Ausnutzungsfähigkeit des Betriebes zusammenfallen. Dann ist der Kostengüterverbrauch in allen andern Beschäftigungsgraden degressiv. Das Optimum kann aber auch innerhalb der maximalen Kapazität liegen. Dann können wir Beschäftigungsgebiete mit degressivem, proportionalem und progressivem Kostenverlauf unterscheiden. Für die Industrien mit hoher Kapitalintensität ist die Aufrechterhaltung der Produktion bei annähernd maximaler Kapazität äußerst wichtig. Es wäre daher vom Betriebswirtschaftlichen Standpunkt erfreulich, wenn Lehmanns Vermutung zuträfe, daß "die Wahrscheinlichkeit dafür, daß das Beschäftigungsgradsoptimum bei Betrieben mit stärkerer Kapitalintensität stets mit dem Maximum der technischen Ausnutzungsfähigkeit zusammenfällt, sehr groß ist". Allerdings entsteht damit die Forderung der Sicherstellung eines ausreichenden Absatzes, wodurch im wesentlichen die Dringlichkeit der billigeren Auslandsverkäufe bestimmt wird, deren Grenze wir im nächsten Kapitel betrachten werden [133]).

VI. Dumping als Problem der Preisuntergrenzen.

Das vorige Kapitel sollte dazu dienen, die Politik der billigeren Auslandsverkäufe von allen Seiten her zu durchleuchten. Wir sind zum Ergebnis gekommen, daß es sich dabei um eine geschäftspolitisch und betriebswirtschaftlich durchaus einwandfreie Sondererscheinung einer differenzierenden Preispolitik handelt, solange die Grenzen einer solchen Preispolitik gewahrt werden. Das vorhergehende Kapitel hatte darauf hingewiesen, daß es eine ungerechtfertigte Disqualifizierung der billigeren Auslandsverkäufe bedeutet, diese schlechthin als "Dumping" zu bezeichnen. Es wurde eine scharfe Scheidung von billigeren Auslandsverkäufen und Dumping gefordert. Das scheidende Merkmal stellte der Begriff der Unlauterkeit dar. Dieser war gegeben, erstens wenn die billigeren Auslandsverkäufe auf künstlichen, besonders auf betriebsfremden Mitteln der Exportförderung, wie Exportsubventionen u. ä. beruhten, zweitens wenn die billigeren Auslandsverkäufe zu effektiven Ver-

---

[133]) Zur Frage des optimalen Beschäftigungsgrades s. Schmalenbach, Grundlagen . . a. a. O. S. 48 f.; Leitner a. a. O. S. 109 ff.; Bosenick a. a. O. S. 197 ff.; Heber, Kalkulation und Preisstellung bei wechselndem Beschäftigungsgrad. Betriebsw. Rdsch. 1. Jg. S. 256 ff.; Clark, 90/91, 184 ff., 473; Viner a. a. O. S. 94; Lehmann, Grundsätzl. Betracht. z. Frage der Abhängigk. d. Kosten v. Besch.grad i. Betriebsw.Rdsch. 3. Jg. S. 152/3.

lustverkäufen werden, das heißt also die für sie maßgeblichen Preisuntergrenzen unterschreiten. Während das erste Merkmal leicht festzustellen ist und in der Antiprämiengesetzgebung der betroffenen Länder seine Entgegnung findet — womit es für uns uninteressant wird —, stellt das zweite ein betriebseigenes Problem dar, das aus der Kostengestaltung und dem Kostenverlauf des Betriebes heraus erkannt werden muß, um im Interesse des Betriebes vermieden zu werden. Denn wenn die Auslandsverkäufe die Preisuntergrenzen unterschreiten, können sie kostenmäßig nicht mehr gerechtfertigt werden, sind also zum Schaden des Unternehmens und stellen regelrechte Schleuderverkäufe dar. Sobald die billigeren Auslandsverkäufe ihre betriebswirtschaftliche Berechtigung verlieren, können wir nicht umhin, sie als unreell zu bezeichnen. Die Erkenntnis, wann Dumping vorliegt, setzt also die Kenntnis der Preisuntergrenzen voraus. Wir haben darum dieses Kapitel überschrieben: "Dumping als das Problem der Preisuntergrenzen". Dabei können wir uns, besonders bei der Darstellung der effektiven Preisuntergrenze auf eine ausgezeichnete Abhandlung von Carl-Ernst Schulz: Das Problem der Preisuntergrenze, Düsseldorf 1928, daneben auf Clark, Schmalenbach u. a. stützen, von denen allerdings keiner dieses Problem im Zusammenhang mit dem Dumpingproblem behandelt.

Es muß überraschen, von mehreren, und nicht einer Preisuntergrenze für die billigeren Auslandsverkäufe zu hören. Aber einmal ist die Preisuntergrenze keine absolute Größe, sondern ein relativer Begriff, der sich je nach der Fragestellung ändert[134]), und zweitens können die billigeren Auslandsverkäufe nur verstanden werden als Bestandteil einer über die nationalen Grenzen hinausgehenden differenzierenden Preispolitik. Es handelt sich also von vornherein um mindestens zwei Preisuntergrenzen, die in enger Abhängigkeit voneinander stehen, die inländische und die ausländische Preisuntergrenze. Aber auch diese sind nicht absolut bestimmt, sondern variieren je nachdem es sich um Monopol oder freie Konkurrenz, normale oder Krisenzeiten handelt. Wir wollen unserer Betrachtung zwei Preisuntergrenzen zugrunde legen, aus welchen die übrigen abgeleitet werden können, nämlich die effektive und die differentielle Preisuntergrenze eines Betriebes, die aber keineswegs identisch sind mit den Preisuntergrenzen für Inlands- und Auslandsverkäufe.

1. Die effektive Preisuntergrenze.

Die effektive Preisuntergrenze bezieht sich auf die ganze Produktion und ist insofern die wichtigste Art der Preisuntergrenze, als sie darüber entscheidet, wann es für einen Betrieb wirtschaftlicher ist, den Betrieb stillzulegen, oder anders ausgedrückt, wann die Verluste des Weiterbetriebes größer werden als die Verluste bzw. die Kosten des Betriebsstillstandes. Denn ein Teil der Kosten, der absolut fixe Teil der Bereitschaftskosten, entsteht dem

[134]) Schulz, a. a. O. S. 14.

Betrieb unabhängig vom Betrieb der Unternehmung auch bei Betriebsstillstand, wie z. B. die Zinsen für das in den Betriebsanlagen und Vorräten investierte Kapital, die Kosten der Abschreibung für die Wertverminderung der Anlagen, die Kosten für Instandhaltung und Bewachung der Anlagen, gewisse Steuern wie z. B. Grundsteuern, und im Fall der vorübergehenden Stillegung die Kosten für die Gehälter der leitenden Angestellten, um diese dem Betriebe zu erhalten. Dazu treten die Wiederanlaufskosten. Das sind besondere Kosten, die mit der Wiederinbetriebsetzung nach einer Zeit des Stillstandes entstehen. Zum Beispiel ist das in den ersten drei Tagen aus einem wiederangeblasenen Hochofen gewonnene Roheisen zur Weiterverarbeitung unbrauchbar, das heißt also die gesamten Kosten, die der Hochofen verursacht, bis er wieder Roheisen in normaler Güte liefert, sind praktisch als Anlaufskosten zu betrachten. Wenn bei Wiederinbetriebnahme eine Belegschaft aus neuen oder z. T. neuen Leuten zusammengestellt werden muß, so wird es eine Zeit dauern, ehe diese so eingearbeitet sind, daß die Leistungsintensität des Betriebes wieder als normal bezeichnet werden kann. Die entstehenden Mehrkosten durch den Verlust an Produktivität infolge schlechterer Ausnutzung der Kapazität während der Anlaufszeit sind als Wiederanlaufskosten zu bezeichnen. Ebenso die Reparaturen an undicht gewordenen Rohrleitungen, Ersatz verrosteter Maschinenteile u. a. m.[135]). Die mit dem Stillstand des Betriebes entstehenden Kosten müssen als 'Verlust a priori' betrachtet und von dem durch die Preise unbedingt zu deckenden Kostenbetrag abgesetzt werden. Die Preisuntergrenze bei Stillegung wird also nicht bestimmt durch den Durchschnittskostensatz, sondern durch diesen, vermindert um die Kosten der Betriebsstillegung, auf die Einzelleistung umgerechnet. Die Durchschnittskostengleichung heißt nach Lehmann[136]):

$$k = p + \frac{F}{x}$$

p ist der proportionale, F der nicht-proportionale Kostenanteil. Es muß betont werden, daß es sich hier nicht um verschiedene Kostenarten handelt, sondern um formelle mathematische Rechnungsgrößen, die materiell eine Einheit bilden. Zur Errechnung der Preisuntergrenze ist der Betrag F zunächst um die Kosten des Betriebsstillstandes zu vermindern. Die Gleichung für die Preisuntergrenze lautet dann nach Schulz[137]):

$$K = p + \frac{F - St\ je\ Monat}{x}$$

Wir setzen statt K P_e und erhalten:

$$P_e = p + \frac{F - St\ je\ Monat}{x}$$

Auch die mit der Wiederinbetriebsetzung entstehenden Wiederan-

[135]) C. E. Schulz a. a. O. S. 15 ff. und Clark a. a. O. S. 178/79 u. 198.
[136]) a. a. O. S. 150.
[137]) a. a. O. S. 16.

laufskosten müssen bei der Errechnung der Preisuntergrenze als Verluste a priori von der unbedingt zu deckenden Gesamtkostenmasse abgezogen werden. Die Wiederanlaufskosten werden umso größer, je länger der Betrieb stillgestanden hat. Nehmen wir mit Schulz an, daß die Anlaufskosten nach einem Monat Stillstandszeit gleich a seien und für jeden weiteren Monat um den Betrag a' (der einmal als konstant angenommen werden soll) erhöhen. Nach monaten Betriebsstillstand würden die Kosten also

$$A = a + a'm$$

betragen [138]). Die fixen Stillstandskosten sind in jedem Monat gleich st, in m Monaten also gleich st . m. Dann betragen die ganzen mit dem Betriebsstillstand entstehenden Kosten

$$St = st \cdot m + (a + a'm)$$

auf einen Monat umgerechnet betragen die gesamten Stillstandskosten

$$\frac{St}{m} = st + \left(\frac{a}{m} + a'\right)$$

Ziehen wir diese von dem Bestandteil F der Durchschnittskostengleichung ab, so erhalten wir:

$$P_e = p + \frac{F - st - \left(\frac{a}{m} + a'\right)}{x}$$

als Formel für die effektive Preisuntergrenze.

Solange die gesamten Stillstandskosten kleiner sind als der nicht-proportionale Bestandteil F der Gesamtkostenmasse, liegt die Preisuntergrenze irgendwo zwischen dem Durchschnittskostensatz und dem proportionalen Satz. Sobald St größer wird als F, liegt die effektive Preisuntergrenze unter dem proportionalen Satz. Je näher der Betrieb der optimalen Beschäftigung ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß die effektive Preisuntergrenze unter dem proportionalen Satz liegt, da bei optimaler Beschäftigung der Durchschnittskostensatz und der proportionale Satz zusammenfallen. Theoretisch kann die Preisuntergrenze auch bei Unterbeschäftigung unter dem proportionalen Satz liegen. Nimmt man zum Beispiel an, ein Betrieb soll für einen Monat stillgelegt werden, so können die Stillstandskosten für diesen Monat einschließlich der Wiederanlaufskosten größer werden als der nicht-proportionale Bestandteil der Gesamtkosten [139]). Unabhängig vom Beschäftigungsgrad liegt die effektive Preisuntergrenze also immer um den Betrag der Stillstands- + Wiederanlaufskosten pro Leistungseinheit unter dem Durchschnittskostensatz. Wird diese unterschritten, so ist es wirtschaftlicher, den Betrieb stillzulegen, weil dann der Verlust des Weiterbetriebes $V = m^{1}) \cdot (p \cdot x + F - \pi^{2}) \cdot x)$ größer wird als die Stillstandskosten $St = st \cdot m + (a + a' m)$ (Schulz aaO. S. 17.)

[1]) m ist die Zahl der Monate. [2]) π ist der Verkaufspreis.

[138]) Näheres über den Verlauf der Wiederanlaufskosten s. Schulz a. a. O. S. 19 ff.

[139]) Schulz a. a. O. S. 19.

2. Die differentielle Preisuntergrenze.

Die differentielle Preisuntergrenze entspricht dem proportionalen Satz Schmalenbachs. Sie bezieht sich im Gegensatz zur effektiven Preisuntergrenze immer auf eine zusätzliche Produktionsmenge, auf die Differenzproduktion zweier Beschäftigungsgrade und entscheidet darüber, ob es sich lohnt, diese zusätzliche Produktenmenge herzustellen oder nicht. Wir wir gesehen haben, verlaufen die Kosten auf die Betriebsleistung oder auf den Beschäftigungsgrad bezogen fix, degressiv, proportional oder progressiv. Das Verhältnis der fixen, degressiven, proportionalen und progressiven Kosten zueinander ändert sich jeweils mit wechselndem Beschäftigungsgrad. Zur Ermittlung des proportionalen Satzes, der diesem Verhältnis Ausdruck verleiht, lösen wir die Gesamtproduktion in einzelne Beschäftigungsstufen auf. Die Differenz der Gesamtkosten zwischen zwei benachbarten Beschäftigungsgraden wird durch die Produktenmenge des Beschäftigungszuwachses dividiert und bildet den proportionalen Satz dieser bestimmten Beschäftigungszone. Für die zusätzliche Produktion ist der proportionale Satz die Preisuntergrenze, muß aber auch auf diese zusätzliche Produktionsmenge beschränkt bleiben. Diese Preisuntergrenze wechselt also von Beschäftigungsgrad zu Beschäftigungsgrad und stellt garnichts anderes dar als die auf die zusätzliche Leistungseinheit bezogenen Differenzkosten zweier Beschäftigungsgrade [140]). Mittels des proportionalen Satzes kann die Gesamtkostenmasse eines jeden Beschäftigungsgrades in ihren proportionalen und ihren nicht-proportionalen oder — wie wir, um Verwechslungen zu vermeiden, mit Schmalenbach [141]) nach der Verschiedenheit der Kosten in ihrem Einfluß auf die Kalkulation unterscheiden wollen — in ihren primären und ihren sekundären Kostenbestandteil zerlegt werden. Primäre Kosten sind solche, die unmittelbar mit der Produktion entstehen und darum im Preise ganz gedeckt werden müssen. Die sekundären Kosten sind alle übrigen dem Betrieb entstehenden Kosten und können nach Belieben auf die einzelnen Teile der Produktion verteilt werden. Das Verhältnis der fixen, degressiven, proportionalen und progressiven Kosten der einzelnen Beschäftigungsgrade spiegelt sich durch die praktische Anwendung des proportionalen Satzes in dem Verhältnis der primären und sekundären Kosten zueinander. Je kleiner der sekundäre Bestandteil ist, desto günstiger für den Betrieb, da dieser bei Unterbeschäftigung Kostendegressionen und bei Überbeschäftigung Kostenprogressionen anzeigt. In beiden Fällen erhöht sich die Anteiligkeit des sekundären Kostenbestandteils an den Stückkosten. Die Tendenz des Betriebes geht dahin, durch Annäherung an die optimale Ausnutzung der Kapazität die Anteiligkeit der primären Kosten zu erhöhen. Im Betriebsoptimum gibt es nur primäre Kosten, denen ein proportionaler Gesamtkostenverlauf entspricht.

---

[140]) Clark a. a. O. S. 49.
[141]) Buchführung und Kalkulation 1928 S. 8 ff.

Bezeichnet man die Kosten (Zeitkosten) selbst mit 'K', den Beschäftigungsgrad mit 'x', das primäre Kostenelement pro Einheit mit 'p' und das sekundäre Kostenelement mit 'F', so ergeben sich nach Lehmann[142]) für die verschiedenen Kostenarten folgende Kostengleichungen:

1. Für fixe Kosten : $K = F$
2. Für degressive Kosten : $K = p \cdot x - F$
3. Für proportionale Kosten : $K = p \cdot x$
4. Für progressive Kosten : $K = p \cdot x + F$

Der sekundäre Kostenbestandteil F wird bei steigender Produktion von Beschäftigungsgrad zu Beschäftigungsgrad kleiner, bis er bei optimaler Beschäftigung gleich o ist und der primäre Kostenbestandteil die Gesamtkosten ausmacht. Wird der optimale Beschäftigungsgrad überschritten, so steigen die primären Kosten progressiv an, während die sekundären eine negative Größe werden.

Die praktische Anwendung des proportionalen Satzes als Preisuntergrenze in der Praxis sei an einem Beispiel[143]) für den Fall einer Unterbeschäftigung erläutert:

Produktion	Gesamtkosten	Stückkosten
2 500 t	60 000	24
3 500 t	73 500	21
1 000 t	13 500	

Die Mehrkosten gleich 13 500 dividiert durch die Mehrproduktion gleich 1 000 ergibt einen proportionalen Satz von 23,5 pro t für die Beschäftigungszone von 2500 t bis 3500 t. Zur Ermittlung der primären und sekundären Kosten wird die jeweilige Produktenmenge innerhalb dieser Beschäftigungszone mit dem proportionalen Satz multipliziert. Dann erhalten wir bei einer Produktion von

	primäre Kosten	sekundäre Kosten	Durchschnitt per Stück
2 500 t	33 750	26 250	13,5 + 10·5 = 24
3 500 t	47 250	26 250	13,5 + 7,5 = 21

Wenn 2500 t wie vorher zu 24 abgesetzt werden können, so kann der Verkäufer mit dem Preis für die restlichen 1000 t bis zum proportionalen Satz gleich 13,5 pro Tonne heruntergehen. Solange also ein Teil des Gesamtabsatzes die sekundären Kosten voll deckt, brauchen der zusätzlichen Produktion nur die primären Kosten belastet zu werden.

Die Betrachtung des proportionalen Satzes in seiner Anwendung auf die Kostenprogression ist insofern für uns uninteressant, als es sich nach unseren Ergebnissen bei den billigeren Auslandsverkäufen

[142]) Grundsätzliche Betrachtungen . . . a. a. O. S. 147.
[143]) Leitner, a. a. O. S. 106/7.

in den weitaus meisten Fällen um den Versuch handelt, einer Kostendegression auszuweichen.

Ist die Möglichkeit der differenzierenden Preispolitik durch eine Scheidung der Absatzgebiete in Inlands- und Auslandsmarkt gegeben, so wird bei unverändertem Inlandsgeschäft die differentielle Preisuntergrenze für die zusätzliche, im Exportverkauf abgegebene Produktionsmenge durch den proportionalen Satz Schmalenbachs oder, identisch mit diesem, durch die Differentialkosten Clarks [144]) gebildet. Nach der Größe der Kostendegression liegt die differentielle Preisuntergrenze verschieden hoch. Sie steigt und fällt mit der Annäherung an bzw. der Entfernung vom optimalen Beschäftigungsgrad.

3. Die Anwendung der Preisuntergrenze bei den billigeren Auslandsverkäufen.

Die differentielle Preisuntergrenze setzt ein gesichertes Inlandsgeschäft zu einem auskömmlichen Preis voraus. — Wie sieht dieser auskömmliche Preis nun aus? Er muß die primären und die sekundären Kosten voll decken. Der Preis ist daher bestimmt erstens durch die inländische Nachfrage, zweitens durch die Höhe der Bereitschaftskosten. Der günstigste Preis für den Verkäufer liegt da, wo die Marge über dem proportionalen Satz multipliziert mit der gesamten inländischen Umsatzmenge im Maximum ist [145]), oder weniger kompliziert ausgedrückt, wo der Ertrag aus dem Inlandsgeschäft am höchsten ist. In jedem Fall aber muß die Marge über dem proportionalen Satz, multipliziert mit der Inlandsverkaufsmenge, ausreichen, um die sekundären Kosten voll zu decken. Der Preis ist also bedingt von der Größe der inländischen Umsatzmenge. Bezeichnen wir diese mit x, so erhalten wir für den optimalen Inlandspreis

$$P_i = p + \frac{F_i}{x_1}$$

Nun ist p abhängig von der Größe des Gesamtumsatzes x, oder besser von dem Verhältnis von x_1 zu x, da sich der proportionale Satz p, der die Preisuntergrenze für die ausländische Umsatzmenge x_2 bildet, aus der Differenz der Gesamtkosten für x_1 und x errechnet, indem diese durch die zusätzliche Exportumsatzmenge dividiert wird. Der so errechnete auskömmliche Inlandspreis bildet die inländische Preisuntergrenze für die Zwecke einer erfolgreichen Politik der billigeren Auslandsverkäufe, sei dieser Preis durch Monopol, Schutzzoll, Frachtschutz oder wie immer gesichert. Dabei ist zu beachten, daß es sich beim proportionalen Satz als Preisuntergrenze für die Auslandsverkäufe um die Grenze des Preises, um den niedrigsten Preis handelt; der Verkaufspreis also gewöhnlich darüber liegt, womit dem Unternehmer durch jeden zusätzlichen Verkauf ein relativer Gewinn entsteht.

---

[144]) a. a. O. S. 194.
[145]) Clark a. a. O. S. 421.

Ganz anders als hier, wo es sich darum handelt, durch die Preisuntergrenzen zusätzliche Gewinne aus den Auslandsverkäufen zu sichern, ist die Fragestellung im Falle einer Depression, wo es gilt, nach Möglichkeit alle drohenden Verluste zu vermeiden, oder kleinere Verluste zwecks Vermeidung größerer in Kauf zu nehmen. Sinkt infolge einer Depression der Preis oder im Falle einer monopolistischen Preissicherung die Nachfrage auf dem Heimatmarkt, so müssen die Verluste durch die billigeren Auslandsverkäufe kompensiert werden. Würde die differentielle Preisuntergrenze Anwendung finden, so könnten die billigeren Auslandsverkäufe, wenn sie zum niedrigsten Preise, nämlich dem proportionalen Satz, stattfinden, nicht zur Deckung der sekundären Kosten beitragen. Also muß für den Fall einer Depression eine andere Preisuntergrenze für die billigeren Auslandsverkäufe in Geltung treten. Sobald ein Sinken der Preise oder der Umsätze im Inland die Voraussetzung für die differentielle Preisuntergrenze beim Auslandgeschäft, nämlich ein gesichertes Inlandsgeschäft zu einem Preise, der primäre und sekundäre Kosten deckt, untergräbt, dann tritt automatisch die effektive Preisuntergrenze für die Gesamtproduktion, für Inlands- und Auslandsgeschäft in Erscheinung.

Wir hatten für die effektive Preisuntergrenze die Formel gefunden:

$$P_e = p + \frac{F - st - \left(\frac{a}{m} + a'\right)}{x}$$

Bei der Betrachtung der Preisuntergrenze für verflochtene Betriebe gewinnen die Stillstands- und Wiederanlaufskosten erhöhte Bedeutung. Das Beispiel eines Hüttenwerkes [146]) soll dazu dienen, uns das recht anschaulich vor Augen zu führen: Ein Hüttenwerk umfaßt eine größere Anzahl von Betrieben, wobei man zwischen Haupt- und Nebenbetrieben unterscheidet. Hauptbetriebe sind das Hochofenwerk, die Stahlwerke (Martin- und Thomasstahlwerk) und die Walzwerke (Block-, Schienen-, Stabeisen-, Draht-, Blechwalzwerk usw.). Nebenbetriebe sind alle diejenigen, deren Erzeugnisse der Fertigung in den Hauptbetrieben dienen (Elektrisches Kraftwerk, Kesselhaus, Werkstätten usf.) oder welche Neben- oder Abfallprodukte der Hauptbetriebe weiter verarbeiten (Schlackenmühle, Gasreinigungsanlage usw.). Alle diese Betriebe sind überaus vielgestaltig technisch miteinander verknüpft. Zum Beispiel kommt das Roheisen aus dem Hochofen im flüssigen Zustand in das Thomaswerk und die dort gegossenen Blöcke werden in noch warmen Zustand im Blockwalzwerk weiterverarbeitet. Nicht nur die Hauptbetriebe stehen in engster Abhängigkeit voneinander, sondern in fast noch stärkerem Maße die Nebenbetriebe von den Hauptbetrieben. Wenn einige Walzenstraßen stillgelegt werden, muß entsprechend die Kraftzentrale oder das Kesselhaus den Betrieb einschränken. Wenn das Hochofenwerk Öfen ausbläst, sinkt die Menge des zur Verfü-

[146]) Schulz a. a. O. S. 35 ff.

gung stehenden Gichtgases und es müssen teuerere Ersatzstoffe (Generatorgas) herangezogen werden. Bei der engen Verflechtung der einzelnen Betriebe miteinander, muß die Stillegung eines Betriebes viele andere in Mitleidenschaft ziehen. Will man die Kosten der Stillegung eines Betriebes ermitteln, so muß man dabei auch die Kosten oder Verluste der Betriebseinschränkung bzw. -Stillegung aller betroffenen Haupt- und Nebenbetriebe mit berücksichtigen. Außerdem entstehen für diese Betriebe bei Wiederinbetriebsetzung Wiederanlaufskosten. Auch diese müssen bei der Ermittlung der Gesamtstillstandskosten Berücksichtigung finden. Bei Errechnung der effektiven Preisuntergrenze für einen verflochtenen Betrieb müssen also die Stillstands- und Wiederanlaufskosten, die wir einmal mit St bezeichnen wollen, erstens des betreffenden Betriebes selbst (St), zweitens der in Mitleidenschaft gezogenen Hauptbetriebe (St_H) und drittens der von der Stillegung mitbetroffenen Nebenbetriebe (St_N) von den sekundären Kosten des Betriebes F abgesetzt werden. Dann erhalten wir folgende Formel für die effektive Preisuntergrenze eines verflochtenen Betriebes:

$$P = p + \frac{F - St - St_H - St_N}{x}$$

wobei p gleich dem primären Kostenbestandteil pro Stück ist und St für $st + \left(\frac{a}{m} + a'\right)$ steht.

Dabei ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß die gesamten dem Betriebe entstehenden Stillstands- und Wiederanlaufskosten, besonders im Falle einer kürzeren Stillegung, größer sind als der sekundäre Kostenbestandteil F des stillzulegenden Betriebes. In diesem Falle liegt die effektive Preisuntergrenze unter dem proportionalen Satz. — Damit werden die billigen Ausfuhrverkäufe deutscher Walzwerkserzeugnisse, die nach dem Bericht des Enqueteausschusses [147]) zeitweilig nicht einmal die primären Kosten decken, verständlich. Es besteht also für diese Exportverkäufe der deutschen Eisenindustrie, wenn sie auch manchmal unter dem proportionalen Satz liegen und somit die differentielle Preisuntergrenze unterschreiten, doch ein großer Grad von Wahrscheinlichkeit, daß sie nicht unter die effektive Preisuntergrenze heruntergehen. Solange die Preisuntergrenzen gewahrt bleiben, sind die billigeren Auslandsverkäufe vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt durchaus einwandfrei. Natürlich darf die Nähe der effektiven Preisuntergrenze als dringendes Warnungssignal für die Revision der Produktionsbedingungen nicht verkannt werden. Werden die Produkte ins Ausland unter der für sie maßgeblichen Preisuntergrenze abgegeben, so sind die Exporte reine Schleuderverkäufe, wirkliches Dumping!

---

[147]) a. a. O. S. 106.

VII. Zusammenfassung.

Die Beurteilung des Dumpings muß verschieden sein vom Standpunkt des Einfuhrlandes und des Ausfuhrlandes, je nach der Stellung des exportierenden Unternehmens innerhalb der Produktionsstufen, je nach freihändlerischer oder protektionistischer Einstellung des Betrachters und schließlich je nach individueller oder gesamtwirtschaftlicher Beurteilung. Die verarbeitenden Industrien des Ausfuhrlandes klagen über die Bevorzugung ihrer ausländischen Konkurrenten, deren Wettbewerbsstellung durch die billigeren Exporte gefördert, während ihre eigene Wettbewerbsstellung auf den Außenmärkten dadurch untergraben würde. Während die dumpenden Industrien die Klagen durch Ausgleichszahlungen, wie z. B. auf Grund des Avi-Abkommens, zu beschwichtigen suchen, und damit die Berechtigung der Klagen anerkennen, vertreten anerkannte Wissenschaftler die Ansicht, daß ein Export unter den Weltmarktpreisen selten stattfände und die Exporteure lediglich in Anpassung an den Weltmarktpreis zu Preissenkungen für die ausländischen Abnehmer schritten. Es bestehe also wohl Grund, sich über die hohen Inlandspreise und deren Sicherung durch Monopol und Schutzzoll zu beklagen, nicht aber über die billigeren Auslandsverkäufe. Die Gegenseite argumentiert, daß die billigeren Auslandsverkäufe gerade die Erhöhung des Inlandspreises veranlaßten, daß die höheren Inlandspreise die Verluste der billigeren Auslandsverkäufe kompensieren müßten, usf. Dagegen wiederum wird der Standpunkt vertreten, daß die zusätzlichen Auslandsverkäufe eine bessere Nutzung der Kapazität erlaubten, dem exportierenden Betrieb zu einer günstigeren Kostengestaltung verhälfen und damit eine preissenkende Wirkung ausübten. Dies wird von einem dritten Standpunkt bestritten, der eine Wirkung auf den Preis im Exportland überhaupt für unwahrscheinlich hält, da der Monopolist auf dem Heimatmarkt den bestmöglichen Preis fordere, d. h. einen Preis, der als Resultante aus Kosten und Nachfrage den höchstmöglichen Erlös gewähre, also eine Preisveränderung nach oben oder unten als vorteilhaft ausschließe.

Während eine derartige Uneinigkeit über die Wirkung des Dumpings im Exportlande besteht, ist der Standpunkt über die Wirkungen im Einfuhrlande nicht weniger geteilt. Die Industrien, die die Exporte als zusätzlichen Wettbewerb auf ihren Heimatmärkten als unangenehm empfinden, erheben ein großes Geschrei und klagen, sie seien in ihrer Existenz bedroht, während nachweislich einige von ihnen, die am meisten klagten, in der Hochblüte ihrer Entwicklung standen. Aus den Kreisen der weiterverarbeitenden Industrien kommen Stimmen, die die billigeren Einfuhren als höchst erwünscht und dem Gedeihen der Industrien förderlich betrachten. Die Freihändler frohlocken über die billigeren Einfuhren, während andere dringend Zölle fordern, um das durch die sogenannten Dumpingimporte gestörte Gleichgewicht wieder herzustellen. Ernste Wissenschaftler warnen davor die Produktion auf die billigeren Ein-

fuhren einzustellen, da es sich dabei regelmäßig nur um vorübergehende Erscheinungen handele, und weisen daraufhin, daß die Einfuhren so billig sind nur, solange die inländischen Konkurrenten sich halten können.

Wo liegt nun die Wahrheit über das Dumping? All diesen verschiedenen Standpunkten ist eine gewisse Berechtigung nicht abzusprechen. Will man darum zu allgemeingültigen Ergebnissen kommen, so ist ein einheitlicher Ausgangspunkt ein dringendstes Erfordernis. — Das einzige allgemeingültige Urteil über das Dumping ist, daß ein Unternehmen preispolitisch zwischen Heimatmarkt und Auslandsmärkten differenziert, wodurch die Produkte ins Ausland billiger abgegeben werden als auf dem Heimatmarkt. Wir haben es also immer mit der differenzierenden Preispolitik eines bestimmten Unternehmens zu tun. Was liegt näher, als sie zum Ausgangspunkt der Betrachtung und zum Gegenstand der Untersuchung zu machen!

Die Möglichkeit verschiedener Standpunkte in der Betrachtung des Dumpings hatte eine große Unklarheit der Begriffsbestimmung zur natürlichen Folge. Als wichtigster Standpunkt ist die Antidumpinggesetzgebung für die Begriffsbestimmung der Dumpingliteratur bestimmend geworden. Gemäß ihrem protektionistischen Charakter suchte sie die Begriffsbestimmung des Dumpings möglichst weit zu fassen. Die weitaus meisten Antidumpinggesetze verstehen daher unter Dumping 'Verkauf ins Ausland zu billigeren Preisen als auf dem Heimatmarkt'. Dabei herrscht eine große Unklarheit über die Wahl der Vergleichspreise. Das Unzureichende einer solchen Begriffsbestimmung des Dumpings für die Motivierung eines Schutzzolles ist in verschiedenen Ländern auch empfunden worden, und man fügte die Klausel ein "Wenn solche Verkäufe die Wirkung oder Absicht haben, die einheimischen Industrien zu vernichten oder zu schädigen". Aber wie soll ein solcher Zweck oder eine solche Absicht der billigeren Einfuhren nachgewiesen werden? Eine solche Begriffsbestimmung öffnet nur der Willkür der Zollgesetzgebung und -verwaltung Tür und Tor. Andere Antidumpinggesetze suchen zu genaueren Begriffsbestimmungen zu kommen, indem sie den 'Verkauf unter den Produktionskosten' zum bestimmenden Merkmal machten. Aber ebensowenig wie dem ausländischen Produzenten eine bestimmte Absicht seiner Verkäufe nachgewiesen werden kann, sind seine Produktionskosten zu ermitteln. So sieht sich z. B. das britische Antidumpinggesetz von 1921 gezwungen, die Produktionskosten zu erläutern als den Pfundgegenwert von 95% des Großhandelspreises. Damit ist also wiederum die Schwierigkeit der Wahl der richtigen Vergleichspreise gegeben. Das südafrikanische Zollgesetz in seiner Ergänzung von 1922 trifft die Wahl, die am meisten Berechtigung in Anspruch nehmen kann: einmal den wirklichen Verkaufspreis in der südafrikanischen Union und als Vergleichspreis einen auf Grund des Großhandelspreises berechneten cif-Preis, und macht somit das nötige Zugeständnis für die mit dem Export der Waren entstehenden Unkosten.

Die Dumpingschriftsteller sind überwiegend, in Verkennung der ganz verschiedenen Bedeutung der Begriffsbildung einmal für die Zwecke der Antidumpinggesetze und andererseits der Wissenschaft, einseitig von den Begriffsbestimmungen der Antidumpinggesetze ausgegangen. In der Erkenntnis, daß der Nachweis eine Absicht der Vernichtung bzw. Schädigung einheimischer Industrien, ebenso wie die Ermittlung der Produktionskosten fremder Industrien unmöglich ist, haben eine Reihe von ihnen diese Begriffsbestimmung abgelehnt, und zwar mit vollem Recht für die Zwecke der Antidumpinggesetzgebung. Für die Wissenschaft aber gilt die Begriffsbestimmung des Dumpings anderen Zielen als der Möglichkeit der Erfassung zwecks Abwendung, nämlich der Erkenntnis seines Wesens. Für die Erkenntnis des Wesens des Dumpings aber ist die Frage der Zwecke und Absichten zwar nur von untergeordneter, die Kostenfrage aber von höchster Bedeutung und kann bei der Begriffsbestimmung nicht entbehrt werden. Eine wichtige Begriffsbestimmung, die etwas über das Wesen des Dumpings aussagt, die aber bisher in der deutschen Literatur wenig Beachtung gefunden hat, ist die 'Preisdiskriminierung zwischen nationalen Märkten'. Dies ist die umfassendste Begriffsbestimmung des Dumpings, denn alle billigeren Auslandsverkäufe, alle Verkäufe unter den Selbstkosten und endlich alle Verkäufe zu effektiven Verlustpreisen bedeuten eine Preisdiskriminierung zwischen dem Heimatmarkt und den ausländischen Märkten. Aber es muß in diesem, wie in allen anderen Fällen davor gewarnt werden, wichtige konstituierende Merkmale des Dumpings mit diesen zu identifizieren, denn es kann nicht zugegeben werden, daß jede zwischen heimischen und fremden Märkten differenzierende Preispolitik, jeder Verkauf ins Ausland zu billigeren Preisen als auf dem Heimatmarkt und schließlich jeder Verkauf ins Ausland unter den durchschnittlichen Selbstkosten 'Dumping' sei. Mit dem Begriff des Dumpings ist das Merkmal der Unlauterkeit unzertrennlich verbunden. Dieses Merkmal der Unlauterkeit ist gegeben einmal, wenn die billigeren Ausfuhren auf künstlichen Mitteln der Exportförderung beruhen — und dann finden sie meist in den Antidumpinggesetzen ihre Entgegnung — und zweitens, wenn die Exportverkäufe sich betriebswirtschaftlich nicht mehr rechtfertigen lassen, d. h. wenn sie zu effektiven Verlustpreisen stattfinden. Während die Erkenntnis des Prämiendumpings lediglich von der Möglichkeit der Feststellung abhängt, ob Exportsubventionen u. ä. gewährt werden oder nicht, setzt die Erkenntnis des wirklichen Dumpings die Kenntnis der Preisuntergrenzen für das exportierende Unternehmen voraus. Damit aber wird das Dumping zum Betriebsproblem! Außenstehenden kann ein Urteil darüber, wann die billigeren Auslandsverkäufe zum Dumping werden, nicht zugebilligt werden. Ein solches Urteil von Betriebsfremden muß jedenfalls als das gewertet werden, was es ist: ein Werturteil! —

Bestimmte Zwecke und Absichten können von Außenstehenden nur in die billigeren Auslandsverkäufe hineingedeutet werden. Aussagen und Urteile über die angeblichen Absichten und Zwecke der

billigeren Exporte sind mit äußerster Kritik zu betrachten, besonders wenn solche Behauptungen aus Kreisen kommen, die die billigeren Exporte als unangenehmen Wettbewerb empfinden. Für das exportierende Unternehmen handelt es sich stets darum, durch wettbewerbsfähige Preise einen neuen Absatzmarkt zu gewinnen, einen alten Absatzmarkt zu erhalten oder durch Beunruhigung der fremden Märkte die dortigen Mitbewerber zu einer Verständigung über den Absatz auf diesen Märkten zu zwingen. Als wichtigstes und häufigstes Motiv der billigeren Auslandsverkäufe kann es gelten, den Heimatmarkt von gelegentlichen Überschüssen zu entlasten. Die Notwendigkeit und Dringlichkeit der billigeren Exporte wird bestimmt durch den Kostenverlauf des exportierenden Unternehmens.

Der Kostenverlauf ist abhängig von dem Beschäftigungsgrad. Ein degressiver Kostenverlauf zeigt einen ungünstigen Beschäftigungsgrad an. Der Betrieb ist unterbeschäftigt und muß auf Verbesserung seines Beschäftigungsgrades bedacht sein. Die Gesamtkosten können auf die Betriebsleistung bezogen in einen proportionalen und einen nicht-proportionalen oder, wie wir unterschieden haben, in einen primären und einen sekundären Bestandteil zerlegt werden. In dem Verhältnis dieser beiden Bestandteile spiegelt sich der Kostenverlauf des Betriebes. Der primäre Kostenbestandteil steigt und der sekundäre fällt mit der Annäherung an die optimale Beschäftigung, bis schließlich im Optimum alle Kosten primären Charakter haben, worin sich ein proportionaler Kostenverlauf ausdrückt. Um die primären und sekundären Kosten zu ermitteln, wird die Produktion in einzelne Beschäftigungsstufen zerlegt. Die Differenz der Gesamtkosten zweier Beschäftigungsgrade wird durch die Differenzproduktenmenge dividiert und ergibt den proportionalen Satz für diese bestimmte Beschäftigungszone. Multipliziert man diesen mit der Gesamtproduktenmenge, so erhält man die primären Kosten; zieht man diese von der Gesamtkostenmenge ab, so erhält man die sekundären Kosten. Normalerweise müssen primäre und sekundäre Kosten in den Preisen ihre volle Deckung finden. Die sekundären Kosten können auf die einzelnen Teile der Gesamtproduktion nach Belieben oder besser gemäß der eingeschlagenen Absatzpolitik verteilt werden. Werden sie durch das Inlandsgeschäft voll gedeckt, so braucht der Verkäufer der zusätzlichen, für den Export bestimmten Produktion nur ihre primären Kosten zu belasten. Der proportionale Satz bildet also die differentielle Preisuntergrenze, die aber auf die Exportverkäufe beschränkt bleiben muß. Jeder Verkauf über der differentiellen Preisuntergrenze ist als Erfolg der differenzierenden Preispolitik zu werten. Wird die Preisuntergrenze unterschritten, so werden die Exportverkäufe zu reinen Verlustverkäufen. Es liegt Dumping vor! —

Die Voraussetzung für die differentielle Preisuntergrenze für das Auslandsgeschäft bildete die volle Deckung der sekundären Kosten durch ein gesichertes Inlandsgeschäft zu einem auskömmlichen Preis. Der differentiellen Preisuntergrenze für das Ausland

entspricht also ein auskömmlicher Preis als inländische Preisuntergrenze. Ist in Krisenzeiten die Sicherung dieses auskömmlichen Preises oder, im Fall einer monopolistischen Preissicherung, einer ausreichenden Umsatzmenge im Inland nicht möglich, so müssen auch die Auslandsverkäufe zur Deckung der sekundären Kosten mit herangezogen werden. Es tritt nun eine neue Preisuntergrenze in Erscheinung, die sich auf die Gesamtproduktion bezieht: die effektive Preisuntergrenze. Die effektive Preisuntergrenze gibt den Punkt an, wo die Betriebsstillegung einer weiteren Preissenkung vorzuziehen ist. Eine Reihe von Kosten, wie z. B. Zinsen für das investierte Kapital, Abschreibungen für Wertverminderungen der Anlagen usf. entstehen dem Betriebe auch bei Betriebsstillstand. Dazu kommen eine Reihe von neuen Kosten, die sogenannten Wiederanlaufskosten, die mit der Wiederinbetriebsetzung entstehen, wie z. B. Ausbesserung, Ersatz verrosteter Maschinenteile, minderwertige Produkte und Produktivitätsverluste infolge einer neuen noch nicht eingearbeiten Belegschaft usf. Die gesamten Stillstands- und Wiederanlaufskosten sind bei der Erwägung einer Betriebsstillegung als Verluste a priori zu betrachten und als solche von dem sekundären Kostenbestandteil abzusetzen. Bezieht man die restlichen sekundären Kosten auf die Leistungseinheit und addiert den proportionalen Satz, so erhält man die effektive Preisuntergrenze. Die effektive Preisuntergrenze wird also im wesentlichen durch die Höhe der Stillstands- und Wiederanlaufskosten bestimmt. Diese gewinnen erhöhte Bedeutung, wenn es sich um einen verflochtenen Betrieb handelt.

Wir können also für die billigeren Auslandsverkäufe zwei Preisuntergrenzen feststellen. In normalen Zeiten, bei gesichertem Inlandsabsatz, gilt die differentielle Preisuntergrenze. In Krisenzeiten, sobald ein normales Geschäft zu einem auskömmlichen Preis auf dem Heimatmarkt nicht mehr zu sichern ist, tritt automatisch die effektive Preisuntergrenze in Erscheinung. Bei den Auslandsverkäufen müssen diese Preisuntergrenzen unter allen Umständen gewahrt bleiben. Werden diese Preisuntergrenzen unterschritten, so können die Exporte betriebswirtschaftlich nicht mehr gerechtfertigt werden und werden zum Dumping!

Literaturverzeichnis.

Baer, Paul: Das soziale Dumping, Halberstadt 1928.

Bosenick, Alfred: Das Gesetz der Volkswirtschaftlichkeit, Berlin 1932 7. Kapitel.

Bouffier, W.: Die Verrechnungspreise als Grundlage der Betriebskontrolle, 1928.

Clark, J. M.: The Economics of Overhead Costs 1923.

Döblin, Ernst: Untersuchungen zur Frage des Dumpings, Berlin 1931.

Formin: Zur Frage der Ausfuhrpolitik der Kartelle in Kartellrundschau 11. Jg. S. 1812 ff.

Heber, A.: Kalkulation und Preisstellung bei wechselndem Beschäftigungsgrad, Betriebswirtsch. Rundschau 1. Jg. S. 255 ff.

Hempelmann, Albert: Die Verrechnungspreisfragen im Rahmen des industriellen Verrechnungswesens, Düsseldorf 1931.

Industrielles Rechnungswesen, 1. Teil: Grundlagen, Berlin 1931, VDI-Verlag.

Jessen, Jens: Dumping, Wörterbuch der Volkswirtschaft 4. Aufl.

Kreis, H.: Der Widerstreit der Verrechnungspreiszwecke in der Praxis, Arch. f. d. Eisenhüttenwesen 1931 4. Jg. S. 119.

Kunze, H.: Wesen u. Bedeutung des deutschen Dumpings vor und nach dem Kriege u. d. Antidumpinggesetzgebung Englands u. seiner Dominions, 1926.

Lehmann, M. R.: Grundsätzliche Betrachtungen zur Frage der Abhängigkeit der Kosten vom Beschäftigungsgrad. Betriebswirtschaftl. Rundschau 3. Jg. S. 145 ff.

Leitner, Fr.: Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe 1930.

Mémoire sur la législation de divers états concernant la Protection contre le dumping Transm. par Trendelenburg, Genf 1927.

Mény, M.: Le Dumping. Pariser Diss. 1909.

Morgenroth, W.: Die Exportpolitik der Kartelle, Leipzig 1907.

Peiser, H.: Industrielle Kostenentwicklung bei wechselndem Beschäftigungsgrad in Betriebswirtsch. Rundschau 1. Jg. S. 121 ff.

Pesl, L. D.: Das Dumping 1921.

— Art: Dumping. Handwörterbuch der Staatswissenschaften 4. Aufl.

Schmalenbach: Buchführung und Kalkulation 1928.

— Grundlagen der Selbstkostenrechnung u. Preispolitik 1928.

— Über d. Delgressionsschwelle u. ihre Bedeutung für d. Kalkulation. Zeitschrift f. Handelswiss. Forsch. 3. Bd. S. 42 ff.

Schulz, Carl-Ernst: Das Problem der Preisuntergrenze, Düsseldorf 1928.

Spanier, Alb.: Die Exportpolitik der neuen Eisenverbände i. Kartellrundschau 25. Jg. S. 182 ff.

Steyer, Erasmus: Das deutsche Dumping in der Nachkriegszeit. Diss. Frankfurt 1924.

Tschierschky: Kartellpolitik u. Kostengrundlagen, Kartellrdsch. 31. Jg. S. 201 ff.

Veit, Otto: Debatte in der Eisenindustrie, Wirtschaftsdienst 16. Jg. H. 6 1931.

— Das Dumping als weltwirtsch. Problem in Wirtschaftsdienst 16. Jg. S. 1218 ff.

Viner, Jakob: Dumping. A Problem in International Trade 1923.

— Memorandum on Dumping Genf 1926.

Voigt, L.: Export zu Schleuderpreisen, Berlin 1911.

Wagenführ, Horst: Systematik der Kartellpreise, Kartellrundschau 31. Jg. S. 255 ff.

Walb, Ernst: Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre, Abschn. Selbstkostenrechnung in Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute 2. Bd.

Lebenslauf.

Ich, Wilhelm Julius Stenz, katholischen Bekenntnisses, wurde am 24. 10. 1911 in Burg an der Wupper als Sohn des Apothekers Johannes Stenz und seiner Ehefrau Berta, geb. Baum geboren. Ich besuchte die Volksschule und das Realgymnasium in Remscheid bis Anfang 1928. Dann siedelten meine Eltern nach Krefeld über. Dort bestand ich Ostern 1930 die Reifeprüfung.

Ich begann mein Studium in London an der 'School of Economics and Political Science'. Im Winter setzte ich mein Studium in Berlin fort. Zu meinen Berliner Lehrern gehören neben meinem Hauptreferenten Geheimrat Dr. Bosenick, dem ich für das mir während der Entstehung dieser Arbeit stets entgegengebrachte Interesse zu aufrichtigem Dank verpflichtet bin, die Herren Professoren v. Dietze, Schumacher, Herkner, Jastrow, Popitz, Sombart, Hartung, Hoetzsch, Rühl, Hartmann und Spranger.

Will Stenz.